

كيف تجذب الناس كالمغناطيس

اكتساب الأصدقاء والأحباء والاحتفاظ بهم طوال الحياة

ليل لاوندس

مؤلفة كتاب How to Make Anyone Fall in Love with You


مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... ليست مجرد مكتبة ... not just a Bookstore

كيف تجذب
الناس كالمغناطيس

كيف تجذب الناس كالمغناطيس

اكتساب الأصدقاء
والأحباء والاحتفاظ
بهم طوال الحياة

ليل لاوندس

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
— not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة

للتعرّف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية ، قطر ، الكويت والإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت
www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على :
jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع الطبعة الثامنة ٢٠٠٩

المملكة العربية السعودية ص. ب: ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون: ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ - فاكس: ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

How to Be a *People Magnet*

Finding Friends-and Lovers-and Keeping Them for Life

LEIL LOWNDES

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة



المحتويات

الجزء الثالث: الأصدقاء والأحبة ١٠٣

الجزء الأول

على الطريق حتى تصبح جذاباً للناس كالمغناطيس



الأصدقاء والمحبون والفرسان

"أنا ابقي على قيد الحياة بمساعدة أصدقائي".

- جون لينون

هذه العبارة ليست مجرد مقطع من أغنية، ولكننا جميعاً نحتاج إلى مساعدة أصدقائنا بالفعل. إن لم يكن الآن فغداً، أو بعد غد، أو في العام القادم. وبعض الناس لا يدركون هذا الأمر أبداً إلا بعد فوات الأوان. فهم يستثمرون أموالهم في الأسهم أو السندات أو العقارات ظانين أن المال سيمنحهم الأمان والسعادة التي ينشدونها. وللأسف، فإنهم يهملون أهم استثمار في حياتهم، وهو الوقت الذي يقضونه في البحث عن علاقات صداقة وحب حقيقية على المدى الطويل وصنع هذه العلاقات ورعايتها.

وفي هذا الكتاب، سنتحدث عن كيفية صنع هذه العلاقات والحفاظ عليها ونضرب أمثلة على مدى تأثيرها في حياة أشخاص من الحياة الواقعية. وفيما يلي بعض من أنماط الصداقات التي سنكشف النقاب عنها:

الحب ذو الهدف النبيل

ذلك الشعور الساحر الذي يجعل العالم يدور!

نعم... إن الحب النبيل الذي يجمع بين رجل وامرأة أمر غامض ومعجز ورائع حتى إنه يتحدى التعاريف البسيطة. إنه أكثر الحالات إرباكاً وخداعاً، ومع ذلك فإنه -ويا للغرابة- من أكثر المشاعر التي نطلبها ونرغب فيها. إنه ذلك الشعور الذي نقول إننا لا نستطيع السيطرة عليه. لن تجد أحداً يقول إنه "وقع

في صداقة" ضد إرادته، ولكنك تجد الكثير من الناس يتحدثون عن الوقوع في الحب، وكأنهم ركبوا سفينة الحب ضد إرادتهم!

فإذا وقعنا في سفينة الحب، فإن أغلبنا ينسى أن يفحص جسم السفينة ليرى ما إذا كان مملوءاً بالثقوب؛ بل إننا لا ننظر حتى في الخرائط لنرى إلى أين تذهب بنا هذه العلاقة! وإنما نقول إنه يوم جميل مشمس، لذا دعنا نبتسم، ونرفع الأشرعة، ونترك الرياح تأخذنا في عرض البحر.

لقد اتصل بكِ هاتفياً، وأرسل لكِ باقة من الزهور، وقال إنه يحبك. إنه إحساس مثل موجة هائلة ترفعك إلى أعلى فتشعرين كأنك على قمة العالم. فأنت تضحكين، وتتكلمين، وتغنين. لقد أصبحتِ في حالة حب، وصار العالم كأنه يدور بك بسرعة.

ثم تقول لك إنها ليست مستعدة للارتباط بك؟ وأنها تريد أن تبقيا مجرد أصدقاء؟ فتشك أنها على علاقة بشخص آخر؟ ثم تتحطم الموجة وتشعر أنك تنسحق إلى أسفل، وتظن أنك تغرق في الماء.

والآن تحول ضوء الشمس الساطع إلى سماء معتمة، وصارت الرياح الهادئة ريحاً صرصراً عاتية. وهكذا وأنت في غمرة من الريح والأمواج تصير عاجزاً عن السيطرة على هذه العلاقة وعن الاحتفاظ بتوازنك في سفينة الحب المتأرجحة، فيتحول الحلم الجميل إلى كابوس لا تستطيع الاستيقاظ منه!

سنتحدث كثيراً عن الحب -كيف تحصل عليه، وكيف تمنحه، وكيف تحتفظ به- وسوف تحصل أيضاً على بعض الدروس عن الإبحار في عواصف الحب ومراوغتها وصولاً إلى بر الأمان.

صداقات الرجال

"احبك... يا رجل!"

في القرن التاسع عشر، صنع الرجال علاقات عميقة فيما بينهم، وكانوا يأتمنون بعضهم بعضاً على أدق أسرار حياتهم، ويكتبون خطابات إعزاز وتقدير لبعضهم البعض. هذه الصداقة لم تكن مقبولة من المجتمع فحسب، ولكنها كانت تحظى

بالاحترام من جانب كل من الرجال والنساء، واليوم يجري الرجال مذعورين إذا أثير موضوع الصداقة العميقة بين الرجال!

وفي الواقع، بعض الرجال يجدون صعوبة في أن ينطقوا كلمة "صديقي"، و"ماني" الذي كان أحد زملائي في الكلية هو مثال واضح لهذا. فعلى مدى السنوات كنت أسمعه يتحدث عن "جون"، أقرب أصدقائه إليه، ويقول: "جون، نعم، إنه الرجل الأول في حياتي أو شريكي أو ربما صديقي أو رفيقي. ولكنه إذا ما نطق كلمة صديق، فإنه ينطقها بخشونة مع تعبيرات ذكورية وكأنه (باعتباره ذكراً) لا يحب هذه الكلمة. وحينما بدأت هذا الكتاب سألته: "ماني، كم عدد الأصدقاء من الرجال الذين تعرفهم؟". وكأن هذه الكلمة كانت جديدة في قاموس حديثه، إذ حك "ماني" رأسه وأجاب: "أصدقاء، تقصدين رفقاء الحياة المقربين؟".

"حسناً.. نعم يا ماني أظن أنه يمكنك أن تقول هذا، ألا يوجد لديك رجل ما تميل إليه، لا تكون علاقتك به مبنية على مطاردة الفتيات أو معاقرة الشراب، أو لعب البيسبول؟ رجل ما يعرفك حق المعرفة ويفهمك حق الفهم؟"

هز "ماني" كتفيه استهجاناً وقال: "يفهمني؟ إن معظم الرجال لا يحتاجون لأن يكونوا مفهومين تماماً".

صداقات النساء

"لماذا لا يفعل الرجال مثلنا معشر النساء؟"

على الأقل، هذا ما تشعر به النساء عن الصداقة. إننا نعتبر أنفسنا خبيرات في الصداقة، فهل هذا صحيح حقاً؟

كيف يمكنك تعريف كونك خبيراً في الصداقة؟ إذا كنت تُعرِّف الصداقة على أساس أن يكون لديك المزيد من الأصدقاء، فإن النساء كذلك. وإذا كنت تعرفها على أساس أن تكون أكثر حساسية لاحتياجات أصدقائك غير الكلامية، فإن النساء كذلك. وإذا كنت تعرفها بأنك تميل بشكل أصيل إلى أصدقائك أكثر من أي شخص آخر في العالم، فإن النساء كذلك (أظهرت إحدى الدراسات أن كثيرات من النساء يملن إلى أفضل صديقاتهن أكثر من ميلهن لأزواجهن!) وإذا

كنت تعرفها بأن تتحدث عن صداقاتك وتقبلها بشكل أكثر تفتحاً، فإن النساء كذلك. وإذا سألت من هو قادر على الشعور بمزيد من الارتياح مع أصدقائه من نفس الجنس، فإنهن النساء. (أجلس أية سيدتين معاً في رحلة قطار طويلة، وستجد أنهما حينما تصلان إلى نهاية الخط، يمكن أن تكتب كل منهما رواية طويلة عن الأخرى، ولكن أجلس رجالاً عاديين معاً على مناضد متجاورة، وبعد مرور سنتين ستجد أن أغلبهم لا يعرف أسماء زوجات الآخرين، هذا لو كانت لهم زوجات أصلاً!).

وإذا عرّفت الصداقة بأن معرفة أن لديك أصدقاء تساعدك على أن تعيش أطول وتحسن جهازك المناعي، وتبطئ عملية الشيخوخة، وتقلل حدوث نزلات البرد، والأنفلونزا وارتفاع ضغط الدم وأمراض القلب، فإنهن النساء. إذن أقول إن هناك دليلاً قوياً واضحاً على أن النساء أفضل فيما يتعلق بالصداقة. أما كخبيرات؟ فسوف نرى!

شبكة العلاقات

من هم هؤلاء الفرسان؟

أغلب الناس تجدهم إذا قرروا مثلاً أن يحصلوا على إجازة طويلة يقولون: "من حسن الحظ أن لدينا صديقنا فلان مندوب شركة السياحة"، وإذا حدثت لهم مشكلة قانونية يقولون: "لحسن الحظ لدينا صديقنا فلان المحامي"، وإذا مرض أحدهم يقولون: "من حسن الحظ أن لدينا صديقنا فلان الطبيب". وهكذا من خلال بعض المواقف التي إن عاجلاً أو آجلاً قد تعرض لهم وتواجههم مباشرة.

هل كان الأمر ضرباً من الحظ أن وجدت أن لديك معارف في مجالات السياحة والمحاماة والطب حينما قررت أن تسافر للخارج أو حينما قاضاك البعض لإلقائك قشرة موز في الطريق أو حينما أصيب ابنك بنزلة برد؟! لن يكون الأمر ضرباً من الحظ إذا كنت تتحلى بالذكاء. كل منا يحتاج إلى من هم أمثال مندوب السياحة والمحامي والطبيب وكثير من الأصدقاء الآخرين المتمتعين بتشكيلة عريضة من المهارات التي يمكنك الاستفادة بها واللجوء إليهم أو استدعاءهم من أجلها. وإنني أدعو أولئك الناس، رجالاً ونساء، الفرسان.

وعلى سبيل القياس، فقد رجعت بذهني إلى الوراء كثيراً، حينما كنت طفلة صغيرة أرقد في سريري مرتدية البيجاما، ومحتضنة دميتي التي على شكل الدب، وأنا أوشك على الاستسلام للنوم، وأمي تقرأ لي قصتي المفضلة. في هذه القصة كان ثمة سيف مغروس في كتلة من الحجر، وأي شخص يستطيع أن يجذب هذا السيف يصير ملكاً. فلم يستطع أحد أن يفعل ذلك إلى أن حضر ولد وجهه مملوء بالنمش يدعى "آرثر" وسحب السيف بسهولة كمن يسحب سكيناً من قطعة من الزبد. وحينئذ صار الصبي ملكاً، الملك آرثر، وتزوج فتاة جميلة تدعى جنيفر. والجزء الذي كنت أفضله من هذه القصة هو الذي كان يلي حفل الزفاف حينما وقف الساحر "ميرلن" وشرب نخب الملك آرثر وملكته الجديدة جنيفر ثم تنحنح وتكلم بنبرات جليلة:

"اليوم هو أول يوم لفرسان المائدة المستديرة؛ إن لديكم جميعاً المقاعد المخصصة لكم. وليس هناك مقعد أهم من الآخر. ولكن حينما يموت أحد الفرسان، سوف يحل واحد آخر محله مع تغيير الاسم المدون على المقعد تلقائياً". واستطرد قائلاً: "وعلى هذا الأساس، فإنني أترككم أيها الفرسان لتكونوا الناصحين الأمناء للملكم. وداعاً وبارك الله فيكم أجمعين".

وبعدما غادرهم ميرلن، نهض الملك آرثر واقفاً وطلب من الحاضرين الصمت. وكانت آخر كلمات أسمعها قبل دخولي عالم الأحلام كانت للملك آرثر وهو يسأل كل واحد من الفرسان قائلاً: "هل أنت مخلص للملك، ولباقي الفرسان؟ وأحياناً ما كنت أحاول أن أبقى مستيقظة لأستمع إلى الجزء الذي ينطق فيه كل من الـ ١٥٠ فارساً بقسمهم المقدس بالتتابع وهو: "الواحد من أجل الجميع والجميع من أجل الواحد". ولكنني كنت في العادة أغرق في النوم في الوقت الذي تصل فيه الحكاية إلى الفارس الرابع أو الخامس!

ولم أكن أهتم بهذا لأن فرساني كانوا يعودون في أحلامي. وكان عليهم أن يذبحوا التنين الذي ينفث النار من فمه ويطلق سحباً من الدخان الأرجواني وألسنة من اللهب البرتقالي، وينقذون الفتيات من الكروب والأخطار. هذه الصور الخيالية كانت تجعلني أشعر بالأمان طوال اليوم، فلقد كنت أعتقد حقاً أن الملك آرثر وفرسان المائدة المستديرة أشخاص حقيقيون وأنهم سيظهرون لي بشكل سحري لينقذوني إذا تعرضت لأي خطر أو احتجت لأي عون.

وكما كان على الملك آرثر أن يعيش حياته من غير وجود "ميرلن" معه، فقد أتى اليوم الذي شببت فيه عن الطوق وكبرت وكان علي أن أعيش حياتي دون الاعتقاد بأن أولئك الفرسان الخياليين، الذين يسمون فرسان المائدة المستديرة، حقيقيون. لذا فإنني اليوم قمت باستبدالهم بفرسان حقيقيين بالفعل. إن لدي الآن فرساناً من الرجال والنساء على استعداد لأن يقضوا على أي تنين في صورة مشكلة تعترضني، وينقذوني منها كلما وقعت في ضيق وغم. وبالطبع فإنني على استعداد لقتل أي تنين كذلك في نطاق عالم الاحتمالات الذي يخصني. فالواحد من أجل الكل، والكل من أجل الواحد. وفي لغة العصر الحديث، هذه الرابطة تسمى الشبكة Network وكلنا في حاجة إلى شبكة علاقات جيدة.

فكيف عرفت هذا الأمر؟ لأن شيئاً ما سيئاً، حقاً وفعلاً، حدث لي في أحد أشهر الصيف الماضية. وهو شيء سأخبرك به لاحقاً، ولو كان لدي الاختيار لما حدثت لي هذه الشكلة. ولكنها غيرت حياتي للأبد وجعلتني أدرك أن الحب والصداقة، أخذاً وعطاءً، هما أهم شيء في الحياة. لذا إذا كنت حقاً مستعداً لأن تملأ حياتك بالصداقة والحب وبمنظومة عظيمة من العون والمساندة، فهيا بنا سوياً! ولتحضر قلمك المملوء بالحبر حتى تضع به علامة على بعض الفقرات أو العبارات التي في هذا العقد الذي بيني وبينك، وتضع علامة أخرى على تلك التي يتعين عليك أن تعود إليها لاحقاً، وأنت بهذا ترسم خطة تثري حياتك في المستقبل، وربما في يوم ما تنقذك هذه الخطة من مصائب الدهر كما فعلت معي.

وبالمناسبة، وأنت ترسي دعائم هذه الخطة بعناية، لا تنسَ أن تستمتع برحلة حياتك، مهما كان ما تخبئه لك الأقدار. واسمع كلمات جون لينون وهو يغني...

"الحياة هي ما يحدث بينما انت مشغول بوضع خطط أخرى".

– جون لينون



ماذا ينتظرك في هذا الكتاب؟

إنني أخمن أنك تعرف بعض الناس الذين يمكن اعتبارهم جذابين للآخرين كالمغناطيس. وهذا لا يعني بالضرورة أن يكونوا جميلي الطلعة، أو أغنياء، أو يبدو عليهم البهاء. ولكنهم، على سبيل المثال، حينما يدخلون غرفة بها غرباء لا يعرفونهم، فإنهم يبتسمون. وحينما يدخلون نادياً، فإن من به يحملقون فيهم. وحينما يذهبون لحضور اجتماع ما، فإن الأشخاص الجالسين إلى الجانب الآخر من طاولة الاجتماعات يحسون بغريزتهم أن أولئك القوم لهم قدر كبير.

وإذا كانوا عزباً يتمنى الجنس الآخر أن يقترن بهم، وإذا كانوا متزوجين يشعر أزواجهم (أو زوجاتهم) بالامتنان للاقتران بهم، وإذا احتاجوا لمساعدة، فإن أصدقاءهم المخلصين يكونون على استعداد لاجتياز الجبال، واقتحام النيران، وعبور الأخطار من أجلهم.

ولكن تريث قليلاً! فليس لديهم شيء لا تمتلكه أنت؛ بل ربما كان ما لديهم أقل مما لديك. إذن ما السر!

هذا هو ما يهدف هذا الكتاب إلى توضيحه.

كيف سنصل إلى الإجابة؟

من الوقت الذي كنا فيه صغاراً نهز قضبان المهد الذي ننام فيه ونصيح لنجذب الانتباه، إلى الوقت الذي صرنا نمتطي فيه سحب السماء لتحملنا إلى أجواز الفضاء، فإننا نرغب دائماً في أن نجعل الناس يحبوننا. والصغار يسمون هذه الصفة "الشعبية" بينما يسميها الكبار "الزعامة" أو "الكاريزما" أو "القدرات القيادية والريادية". ولكن حتى لو لم تتفق الأجيال على اسم أو صفة، فإن

الجميع يفهمون كنهها، والكل يريدها. وعادة ما يصنف الناس هذه الموهبة المطلوبة إلى ثلاثة أجزاء: فإذا تحدثنا عن مجال العمل، فإنها تسمى "مهارات الاتصالات"؛ وحينما نتحدث عن الارتياح إلى الغرباء واكتساب الأصدقاء، فإنها تسمى "المهارات الاجتماعية". وحينما يلوح الحب في الهواء، فإن القدرة على كسب القلوب تكون مهمة، وهنا يسميها البعض "الجاذبية".

ونظراً لأن هذه الموهبة قد تم بحثها بتوسع، وألقيت فيها محاضرات مستفيضة، وألفت كتب عن موضوعاتها الثلاثة، فإنني أريد أن أطلعك على سر صغير: إن هذه الموهبة بموضوعاتها الثلاثة شيء واحد! وببساطة نقول إنها تلك الخاصية الجوهرية التي تجعل الناس يحبونك ويتمنون أن يكونوا جزءاً من عالمك اليوم أو غداً أو إلى الأبد، وهذا ما سوف تتعلمه في هذا الكتاب. فكل قسم فيه سيعطيك وسيلة أخرى لتثري حياتك من خلال العثور على أصدقاء أوفياء وحب حقيقي.

والجزء الثاني من الكتاب يعطيك حقناً منشطة من الثقة والتكتيكات الاجتماعية، ثم يعلمك بعض الحيل الصغيرة الجميلة التي تنشر النور وتجعل الغرباء يبتسمون أينما ذهبت!

والجزء الثالث يدور حول العثور على أصدقاء ومحبين ثم الارتباط بهم، وحول الصداقات والحب الرومانسي. وهو يبين لك كيف تجد تشكيلة متنوعة من الناس يثرون حياتك ثم تسير على درب الكلام الذي لا يقول غيره معظم الناس. فإذا كان الأديب الإنجليزي شكسبير يقول: "ما الدنيا إلا مسرح كبير والرجال والنساء هم الممثلون"، فإن هذا القسم يساعدك على أن تختار الممثلين (أو اللاعبين) الذين تريدهم في حياتك، ثم يوضح لك طرقاً لكي تكسبهم إلى صفك، وصفات لازمة لكي تحتفظ بهم في مشوار عمرك.

والجزء الرابع يكشف عن بعض الحقائق المدهشة عن الحب والتي حاول "كيوبيد" أن يخفيها عنا، ولكن البحث الحديث أظهرها بوضوح. لقد حولنا هذه الشذرات إلى خطط للجاذبية تستخدمها لاجتذاب المحبين، والاحتفاظ بهم.

أما الجزء الخامس فيساعدك على بناء منظومة من الدعم القوي تتكون من أشخاص يتصفون بتشكيلة واسعة من المهارات. فمثل الملك آرثر وفرسان المائدة المستديرة، سوف تخرج أنت مجهزاً بجيش قد ينقذ حياتك يوماً ما، كما فعل معي.

العامل الثلاثي القاتل (الخوف، وعدم الثقة، والشك)

طوال هذا الكتاب نعمل على التخلص من العامل رقم واحد الطارد للبشر، والذي يتكون من الخوف وعدم الثقة والشك FUD (اختصاراً للكلمات Fear "الخوف" و Uncertainty "عدم الثقة" و Doubt "الشك").

لقد قضى نورمان فينسنت بيل ٢٥ عاماً محاولاً القضاء على العامل الثلاثي القاتل FUD. وكان يعرف أن العالم مليء باليائسين والخائفين الذين يعتقدون بأن الشيء الوحيد الذي سيقدمه العالم لهم على طبق من الفضة هو فقدان الأمل. لقد حاول مئات من المتحدثين والرواد من بعد نورمان فينسنت المهتمين برفع الروح المعنوية وبث مشاعر الأمل في نفوس الناس أن يحقنوا عقولنا وعروقنا بعصير التفكير الإيجابي للتخلص من ذلك العامل القاتل. ولكن هذا الأمر يسهل قوله ولا يسهل فعله.

فلا يمكنك القضاء على ذلك العامل بمجرد أن تقف على كرسي، وتضرب صدرك بيدك وأنت تصرخ قائلاً: "أنا الأفضل! والكل يعشقني!".

وحتى ديل كارنيجي حاول أن يعلمنا كيف نكتسب الأصدقاء ونؤثر في الناس. ولقد أدى عملاً طيباً حقاً، ولكنه أهمل عاملين حاسمين. فعندما يتعلق الأمر بالبحث عن الأصدقاء والمحبين، فإن ما يناسب شخصاً ما لا يناسب الجميع. وأولئك القوم الذين يمكنهم التقاط واختيار أصدقائهم ومحبيهم قد اكتشفوا منذ سنين مضت هذا الوهم الذي يقع فيه الكثيرون.

والخطأ الآخر الذي يقع فيه المدربون من أجل النجاح أنهم يعطوننا رأيهم عما هو نافع وصالح لهم -أو ما كان صالحاً لهم- وليس ما ثبت بالدراسات

المحكمة التي أجراها باحثون مسئولون في أنحاء العالم. وهذا الكتاب الذي بين أيديكم يختلف عن أي كتاب آخر عن العلاقات بين البشر في أن الدراسات المتخصصة الاجتماعية أو البشرية أو النفسية تدعم كل ما أقول.

وأغلب الدعاة والناشطين يقعون في خطأ ثالث كبير. فهم يخبروننا بما يجب أن نفعله، ثم لا ينتظرون ليروا ما إذا كنا موافقين على قولهم هذا أم لا. فهم يتحمسون في دعوتهم من منابر الخطابة، ثم ينزلون من المنبر مع التصفيق الحار والاستحسان الشديد، ولكن لا يتبع ذلك إلا القليل من الالتزام من جانب السامعين. أو قد يؤلفون كتاباً ما وحينما يفرغ القراء من قراءة آخر صفحة، فإنهم يغلقون الكتاب، وغالباً ما لا يفعلون شيئاً مما فيه!

وهذا الكتاب لن يتركك معرضاً لهذه السلبية. فسوف يطلب منك أن تقرأ هذا الكتاب وفي يدك قلم لكي تضع به علامات عند بعض العبارات مع وعد في قلبك بالاستجابة.



لماذا نضمن أن يؤدي هذا الكتاب مهمته؟!

كثير من الكتب تقدم نصائح عن العلاقات الشخصية، ولكن ما يميز هذا الكتاب عن غيره هو أنك ستتعلم مهارات متخصصة ستعزز قدراتك لكي تكون جذاباً للناس. فإن كان ذكر النظريات يشجع على القراءة باهتمام، إلا أن الفائدة والنماء الحقيقيين ينبعان من وضع هذه النظريات موضع التنفيذ والممارسة.

هذا ليس كتاباً؛ وإنما هو عقد

إن السبب الأول في كون هذا الكتاب مضمون الصلاحية والنفع هو أنه ليس مجرد كتاب، بل إنه عقد؛ بمعنى أنه عقد شخصي جداً بينك وبين الشخص الذي تشعر نحوه بأكبر مسئولية لديك في الحياة، وهو نفسك!

وتعريف "العقد" تبعاً لقاموس "وبستر" الذي كثيراً ما نستشهد بآرائه هو أنه: "اتفاق ملزم عادة ما يتم بين اثنين أو أكثر من الأشخاص أو الجماعات". ونظراً لأننا جميعاً لدينا شخصان أو أكثر يسكنون في داخلنا، فإننا -تجاوزاً- سنتحدث عن شخصين.

إن النساء حينما ينظرن في المرآة تنبثق في نفوسهن أحاديث مستمرة من هذا النوع:

أنت رقم ١: هل أرتدي هذا الزي الأحمر اليوم؟

أنت رقم ٢: لا، إنه يجعلك أشبه بالأريكة الضخمة!

أنت رقم ١: إنه ليس بهذا السوء، ولونه جذاب!

أنت رقم ٢: ماذا، هل تمزحين؟ إنك تبدين كأنك قد خرجت تواً من الفرن، ولا تسألي متى حدث هذا!

أو قد تكون رجلاً أعزب تسأل نفسك:

أنت رقم ١: هل أطلب منها الخروج معي في نزهة؟

أنت رقم ٢: بالطبع لا يا غبي، فسوف تقول لا.

أنت رقم ١: صحيح، ولكن إذا لم أطلب منها ذلك، فلن أعرف مطلقاً. فماذا لو قالت "نعم"؟

أنت رقم ٢: أنت؟ يا مختل العقل! كيف يتأتى أن ترغب امرأة بارعة الحسن والجمال مثلها في الخروج مع شخص قبيح نكرة مثلك؟!

وهكذا يتصارع الحزبان المتضادان اللذان في داخلك، ولكن لا تقلق، فحالاً سوف تعرف كيف تكتب عقداً بين الحزبين أو الشقين المتحاربين بحيث ينتصر جانبك الأفضل دائماً.

وهذا الكتاب به قواعد كثيرة. ولكن لا تقلق إن لم تستطع أن تعد بتطبيق كل منها، فحتى أنا لا أستطيع، ولكنني أحاول ذلك جاهدة. وكل ما أطلبه منك أن تضع في اعتبارك كل قاعدة بعناية، ثم إذا –وفقط إذا– وافقت على أن تجعل الاقتراح الذي أذكره في قاعدة ما جزءاً من حياتك، فضع توقيعك على الخط المنقط. والقواعد المخصصة أساساً للرجال عليها علامة ♂ أما القواعد التي عليها علامة ♀ فهي مخصصة أساساً للنساء. وباقي القواعد التي عليها علامتي ♂ ♀ فهي لكل من الرجال والنساء على حد سواء.

الدراسات العلمية الاجتماعية تدعم هذا العقد

السبب الثاني الذي يجعل هذا الكتاب مضمون الصلاحية والنفع هو أن جميع القواعد تقريباً تدعمها دراسات علمية اجتماعية لا تعصب فيها ولا محاباة. ولكن كن على حذر من أن معظم الدراسات قد كتبت بأسلوب غريب أسميه الأسلوب

الأكاديمي المتحذلق. وهذا النمط الأكاديمي يحصل على ١٠ درجات للدقة ودرجتين فقط للوضوح بالنسبة للأشخاص العاديين.

وإليك عينة لما أقول. فما تظن ما تعنيه العبارة التالية؟ وأمامك ثلاثين ثانية لتفهمها: "حينما يكون مستوى تحليل منشأ معين عرضة للجدل، فإن كلاين وآخرين يقولون إن الأمانة والدقة البحثية يمكن تعزيزهما باستراتيجيات قياسية تسمح بإجراء اختبار تجريبي للمستويات السليمة للتحليل".

هه؟ هل فهمت شيئاً؟ أنت تكون أفضل كثيراً مني لو فهمت أن هذه الكلمات كانت تعني فقط ما يلي: "حينما لا تكون متأكداً من النتائج، فمن الأفضل أن تختبرها بطريقة تكون أسهل في قياسها".

وعلى أية حال، فلقد تعمقت بقليل ولكن مع شيء من المرح خلال دراسات تخبرنا ببعض المعلومات الحاسمة التي لا غنى عنها. ولقد أخذت نتائج هذه الدراسات، التي تثير الدهشة غالباً، ووضعتها في قالب لغوي بسيط، وأحياناً ما أخشى أن يكون أبسط من اللازم. فآمل أن تسامحني أنت والباحثون المتشددون لتحرري في الناحية اللغوية الذي لجأت إليه حيال أعمالهم الجوهرية جداً.

استمع إلى الأدلة والشهادات

السبب الثالث الذي يجعل هذا الكتاب مضمون الصلاحية والنفع هو أنه يحتوي على شهادة موثوق بها من آلاف الأشخاص الذين شاركوا في حلقاتي الدراسية عن العلاقات الإنسانية.

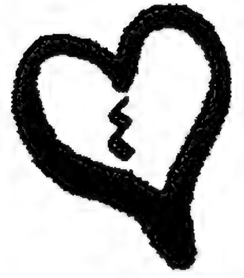
فعلى مدى ثماني سنوات كنت أعقد حلقات دراسية عن مهارات الاتصالات والعلاقات في دول العالم المتحدثة بالإنجليزية، ومن المرجح أنني تعلمت من طلابي كما تعلموا هم مني؛ لاسيما إذا تحدثنا عما يكنه كل من الرجال والنساء المضطربين من مشاعر مضطربة للآخر. فكل من الجنسين مستمر في إرباك الآخر في غرفة اجتماعات مجلس الإدارة أو في حجرة النوم أو ما وراء ذلك، إلا أنهما يترددان في توجيه السؤالين التاليين: "لماذا تفعل كذا...؟" و"كيف تشعر حقاً حيال كذا...؟".

وفي كلا النوعين من الحلقات الدراسية المشتركة والعامة، يمكنهم توجيه أسئلة دون تحديد أسماء ودون إحراج بأن يكتبوها على بطاقات مع التوقيع فقط بحرف "ذ" بمعنى ذكر، أو بحرف "أ" بمعنى أنثى. ثم أقدم الأسئلة إلى مجموعة المشاركين، وتقوم النساء بالإجابة عن أسئلة الرجال. ثم نعكس الآية، فيجيب الرجال عن أسئلة النساء. إن الكشف عن جنس السائل فقط له فائدة توحيد التأثير على الجنس الآخر، كما أن الإجابات تتسم بكونها تثير الدهشة والمفاجأة، ولكنها دائماً ما تكون حقيقية.

والآن وأنت تحتفظ بهذه الضمانات الثلاثة في جيبك، عليك بإحضار قلمك لكي تبدأ في التوقيع أسفل كل قاعدة، وذلك حتى يمكن أن تتحول إلى مغناطيس بشري يجتذب الناس الذين يتمنون مصادقتك أو حبك أو مساندتك.

الجزء الثاني

اجعل الغرباء يحبوك فوراً!



أهلاً! ما رأيك فيّ حتى الآن؟

عد بذهنك إلى أيام دراستك الجامعية أو الثانوية. تذكر ذلك الطالب "المخضرم" الذي كان يعتبر زعيماً للطلبة، وتذكر الطالبة التي كانت تنظم حفلات المدرسة، والطالبات المتخصصات في الهتاف والتحية في المناسبات المختلفة. أولئك كانوا يعتبرون الأولاد المميزين. وفي أغلب المدارس كان أولئك الطلبة ينظر إليهم بعين الحسد أو الغبطة وكان يقلدهم زملاؤهم في ملابسهم وفي مشيتهم وحديثهم، وكان الكل يتمنى أن يسير ويتحدث معهم. وإذا كنت مثل معظم المراهقين في تلك المرحلة، فمن المرجح أنك كنت ترغب في أن تكون مقرباً لديهم. وكنت ترغب في أن يحبك أولئك الطلبة وأن تحظى ببعض ما لديهم!

ولكن إذا تعمقت في قرارة نفسك، فاسألها: هل أنت تحبهم حقاً؟ إنني أكرر السؤال قاصداً، هل تحبهم حقاً؟ وفيما يلي اختبار لهذا. دعنا نقل إنك كنت مثلاً تركب قارباً صغيراً على صفحة بحيرة كبيرة، وفجأة لاحظت وجود رجلين لا يستطيعان السباحة، وقد غرق بهم طوف قد تحطم سريعاً. وبدأ كلاهما يصرخ: النجدة! النجدة! وبينما كنت تجذف بلهفة متجهاً نحو الطوف وجدت أن أحد هذين الرجلين هو "براد" زعيم الطلبة الشهير. وأما الآخر... أوه لا. لا يمكن! إنه "دكستر"! إنه جارك القرب وصديق عمرك الحبيب الذي تشعر نحوه بالولاء والإخلاص إلى الأبد حيث نشأتما معاً منذ الطفولة المبكرة. وكان القارب الذي تركبه ضيقاً جداً وليست به سوى مساحة تكفي لإنقاذ شخص واحد فقط إلى بر الأمان.

والآن، فلتقسم ولتقل بصدق: من تختار منهما لتنقذه أولاً؟ بالطبع ستختار دكستر، أليس كذلك؟ تسألني كيف عرفت؟ لقد أظهرت دراسات حديثة مثيرة

أن كونك محبوباً أو كونك مشهوراً بالمعنى الذي عرفناه في المدرسة ليسا شيئاً واحداً، فإذا ما تحطمت السفن فإننا ننقذ الأشخاص الذين نحبهم حقاً أولاً.

ولكن هل كونك ذا شعبية يعني بالضرورة أن تكون محبوباً؟

إنها لظاهرة غريبة، ولكنها تحدث في جميع أنحاء العالم، فبمجرد أن يلتقي اثنان أو أكثر من الأولاد معاً، فإنهم يشكلون فريقاً للبحث فيما حولهم تماماً كالأفراخ في المزرعة التي تنقر الأرض لالتقاط الحب. فاسأل أي ولد صغير بدءاً من الصف الأول الابتدائي فما بعده: من الأولاد ذوو الشعبية لديك؟ ومن غير ذوي الشعبية؟ وسوف يجيبك الطفل الصغير فوراً.

وحتى وقت قريب، كان كل الناس يعتقدون أن كونك ذا شعبية في المدرسة يعني أن تكون محبوباً من قبل عدد كبير من الناس. ولكن حينما بدأ فريق من الباحثين يسأل طلبة المدارس بصفة خصوصية ومؤتمنة: من ذو الشعبية؟ ومن الذي تحبه حقاً؟ تلقى الباحثون صدمة كبيرة. فكثير من الطلبة لم يكونوا فقط يشعرون بعدم ميل للأولاد ذوي الشعبية بل إنهم كانوا يمتعضون منهم أيضاً. ولقد أرادوا فقط أن يكونوا ضمن زمرة أولئك الأولاد أو الزملاء المشهورين ليرفعوا من مستواهم، ولقد اعترف ١١٪ من الطلبة صراحة بازدراء أولئك الأولاد الذين كان يعتبرهم الآخرون من الأولاد "الرائعين".

ومع متابعة الاستبيان، اكتشف الباحثون أن كثيراً من أولئك الأولاد "الرائعين" كانوا حقاً يتصفون بالحقارة ووضاعة الطبع، فلقد بثوا إحساساً كاذباً بالاحتكارية بامتناعهم عن مصاحبة زملائهم في المدرسة الأقل منهم شعبية، وكان هذا غالباً ليغطوا على شعورهم بعدم الأمان.

ما معامل التفاؤل لديك؟

لكي نعرف بالضبط الصفات التي تجعل الناس يحبوننا (أو يميلون إلينا)، أجرت الجمعية الاجتماعية الأمريكية دراسة مستفيضة في هذا الشأن وكان على رأس قائمة النتائج أن تكون لديك شخصية تفاؤلية إيجابية وثقة في نفسك.

فربما تتذكر تلك القصة التي تروى للأطفال عن القاطرة الصغيرة التي كان عليها أن تصعد جبلاً ضخماً. فكانت القاطرة تتقطع أنفاسها وتجد صعوبة كبيرة ومشقة بالغة. ولكن مع كل نفس تبذله كانت تقول: "أعتقد أنني أستطيع. أعتقد أنني أستطيع. أعتقد أنني أستطيع"! ولقد استطاعت ذلك بالفعل.

وفي الواقع، فبفضل قصة القاطرة الصغيرة، قابلت صديقاً في المدرسة بقي مقرباً لي حتى يومنا هذا. وقد كنت ضمن حفل منزلي للتعارف الأخوي. ونظراً لأنني كنت أعاني حالة شديدة من الخجل فقد كنت أحاول التواري من الناس. ونظراً لأنه لم يكن ثمة من يتحدث معي، فقد سرت الهوينى إلى مكان المدفأة، ووجدت لعبة فوقها على شكل قاطرة قطار خشبية فأثارت اهتمامي.

وبعد ذلك بلحظات قليلة، سمعت فوق رأسي ومن ورائي صوتاً رجولياً متحذلقاً يتحدث بلهجة أهل تكساس ويقول لي: "عذراً يا سيدتي، ولكني لم أتمالك نفسي كي أعرب عن إعجابي بك وأنت تعجبين بلعبة القطار التي أمتلكها". فاستدرت لأجد نفسي في مواجهة صدر ضخم فتابعته بعيني إلى أعلى حتى وصلت أخيراً إلى وجهه، لأجد رجلاً من تكساس، طويل القامة، ضخم الجثة، مبتسم الوجه. ولقد شعر بخجلي فبادر بإخباري بقصة عن أبيه وكيف أعطاه هذه القاطرة اللعبة حينما كان طفلاً كرمز للفكرة القائلة: "إنني أستطيع فعل أي شيء أفكر فيه".

لقد جعل هذا الرجل الحديث معه سهلاً وقضينا بقية وقت الحفل نتحدث سوياً مع أنغام الموسيقى. ولم نلبث أن وصلنا إلى الموضوع الذي يتعلق بما كنا نريد أن نفعله بعد التخرج من المدرسة، فقد أخبرني أنه حينما رحل أبوه دون أن يترك لورثته بوليصة تأمين، أسقط في يد أسرته التي لم تجد سوى المنزل الذي كانت تعيش فيه. وهذا ألهمه بأن يدخل في مجال بيع وثائق التأمين على الحياة.

وقد بقي شيئان التصقا في ذهني من هذه المحادثة، وأولهما أن "ديل"، وهذا اسمه، أخبرني بقصة حقيقية؛ وهي عن الظروف التي ألهمته بأن يدخل في مجال التأمين. فهو لم يكن يبيع تلك الوثائق لمجرد كسب الأموال. ولكنه أبدع قصة حقيقية وملهمة (احتفظ بهذا في ذهنك لأننا سنعود إليه فيما بعد

عندما نتحدث عن "تسويقك"، أي ترويجك لنفسك كما يفعل صناع الشهرة الذين يروجون لنجوم الفن والأدب وغيرهم).

والميزة الأخرى التي أذكرها هي الثقة الهادئة التي كانت تشع من ذلك الرجل من قمة قبعته العريضة الضخمة إلى حذاءيه المدببين عاليي الساقين. فلم يقل "ديل": "سأحاول أن أكون أفضل رجل يبيع وثائق التأمين في تكساس". وإنما قال: "سوف أكون أفضل رجل يبيع تلك الوثائق في تكساس". وقد أصبح كذلك اليوم.

لا عجب في ذلك. فالناس يجدون متعة في الشراء منه، لأنه لا يترك مشاكله الخاصة تؤثر على الآخرين. وهو يمتلك مبنى جميلاً به مكتبه الخاص في ضواحي مدينة دالاس (عاصمة ولاية تكساس). وفي أثناء عاصفة قوية، منذ بضع سنوات تحطم سقف المبنى بسبب سقوط الأشجار عليه، كما أن أرضية المبنى غمرتها مياه الفيضان وتلف معظم الأثاث والسجلات الورقية، وتعطلت خطوطه الهاتفية. مما جعلني أتصل به هاتفياً في منزله وأسأله عما إذا كان مكتبه قد تأثر بالعاصفة.

فقال: "يا عزيزتي، إني أعتقد أنك لا تدركين ما حدث، لقد كانت العاصفة من الشدة بحيث لو بصق أحد في الهواء لارتدت بصقته إلى عينيه! ولكن لا تقلقي فالجميع بخير. فصحيح أن المكتب قد صار أنظف من الصيني بعد غسله، ولكنني وكل العاملين بالمكتب سنعود إلى العمل أفضل مما كنا في خلال أسبوع واحد!".

ولقد فعل "ديل" هذا حقاً. فحتى وهو يتحدث عن تلك العاصفة المهلكة كان قادراً على مد بصيص من النور إلى سامعيه.



كيف تنشر شعاع الشمس... أينما ذهبت

كان "ديل" يحمل كمية من شعاع الشمس معه إلى الناس أينما ذهب. فلم يكن ينظر إلى الجانب المضيء من الأشياء فحسب، بل كان ينظر إلى كل شيء من وجهة نظر الشخص الآخر، مما جعله يكسب ود الآخرين. وإنني أعتقد أن هذا كان من أفضل وسائله للكسب.

ففي صباح يوم ممطر، منذ بضع سنوات حينما كنت ألقي محاضرة في دالاس، التقينا أنا و"ديل" في أحد المطاعم للحصول على وجبة إفطار مبكرة جداً، ثم نمر على مكاتبه الجديدة. وقد كنا الزبائن الوحيدين في المطعم. فأعلن عن طلبه بأن قال للنادلة: "يا سيدتي! أعتقد أنك تكرهين رائحة البيض باللحم المقدد في هذا الصباح الباكر، ولكن...".

قاطعته النادلة قائلة بابتسامة عريضة جداً: "لا مشكلة!" وقد كان ديل ينظر إلى طلبه الذي قدمه من وجهة نظر النادلة نفسها.

ثم أثناء دفعه للحساب قال لعاملة الخزينة: "ما رأيك. إنني الزبون الأول في هذا اليوم، وإنني أعلم أنك ستجدين صعوبة في تجميع مبلغ من الفكة يكفي لإعطائه لي كفائض عن فاتورة قدرها ٥٠ دولاراً".

فقالت عاملة الخزينة: "لا مشكلة"، وهي تبتسم ابتسامة عريضة وتعطيه مبلغاً قدره ٣٥ دولاراً باقي قيمة الفاتورة.

وحينما كنا في طريقنا إلى مبناه الجديد، توقفنا عند محطة للوقود، فقال "ديل" لعامل المحطة: "يا صديقي، أشعر بالخجل لأنني اضطررتك للخروج في هذا المطر لتملأ خزان وقود سيارتي". فقال العامل مبتسماً: "لا مشكلة يا سيدي".

المزيد من الجاذبية!

قبل أن يتحدث الأشخاص الذين يجذبون الناس كالمغناطيس، فإنهم يسألون أنفسهم: "ما الذي يفكر فيه ويشعر به من يستمع إلينا الآن بالتحديد؟". ثم كلما كان الأمر مناسباً، فإنهم يتحدثون من وجهة نظر مستمعهم. وبالنسبة للجذابين للناس يتحول العبوس إلى ابتسام، والوجوم إلى ابتهاج، ولا بديل عن كلمة نعم!

وحينما دخلنا المبنى الذي يمتلكه "ديل" قام الحارس الواقف عند الباب بفتح الباب لنا. فقال "ديل" وهو يحيي الحارس: "إنني آسف، فإننا سنضطر إلى تلويث الأرضية بالوحل بسبب المطر". فنظرت إلى وجه حارس الباب ولاحظت ابتسامته الكبيرة التي تعني: "لا مشكلة".

وكان جرس الهاتف يرن في الوقت الذي كان "ديل" يفتح مكاتبه. ولم تكن السكرتيرة قد حضرت بعد. لذا قام بنفسه بالرد على المكالمة. وكل ما استمعت إليه من كلامه هو: "إنني آسف يا سيدتي، سوف تضطرين إلى طلب الرقم مرة أخرى، فلا توجد هنا واحدة اسمها بيتي آن". فحتى حينما كان "ديل" يرد على مكالمة هاتفية خطأ كان يتحدث من وجهة نظر من يرد عليه. وحينما كان يضع السماعة، كنت أتخيل ابتسامة السيدة التي طلبت الرقم رغم أنها أضاعت وقتها، وبعض نقودها في طلب رقم خطأ.

ولقد كنت أتعجب من براعة "ديل" في وضع كل شيء من وجهة نظر من يستمع إليه، وهي وسيلة الاتصال التي تتضمن تقمصك لشخصية من تتعامل معه. ولقد بدأت مؤخراً في استخدام هذه الطريقة مع كل شخص بقدر استطاعتي. وكانت النتائج رائعة! فالابتسامات انتشرت من حولي. جربها بنفسك. فيمكنك استخدامها في كل المحادثات تقريباً. وستجد أنها تصلح جيداً وخاصة مع الغرباء الذين لا تعرفهم. مثلاً، افترض أنك في إجازة، وتهت في الطريق. وليست لديك أدنى فكرة عن مكان الفندق الذي تقطن فيه. فاحمد الله إذا ما لمحت عيناك أحد رجال الشرطة الذي يمكنك أن تسأله عن الطريق.

فبدلاً من أن تقول له: "إيه! أين فندق ميدتاون؟" أو حتى "عذراً، هل يمكنك أن تخبرني أين فندق ميدتاون؟" يمكنك استعارة أسلوب تقمص شخصية من تحدثه لتسأل قائلاً:

"إنني أعلم أنه ليس من واجبك، ولكن هل يمكنك أن تدلني إلى فندق ميدتاون؟"

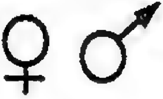
"أعتقد أنك قد سئمت من كثرة أسئلة الناس، ولكن هل يمكنك أن تدلني إلى..."

"أعتقد أنك تقول في نفسك (أوه...أوه، ها هو سائح آخر من التائهين). وإنك على حق، ولكن هل يمكنك..."

"إنني أعلم أنك هنا في مهمة أكثر أهمية من أجل حماية الأرواح والمتلكات، ولكن هل يمكنك أن تخبرني أين...".

وفي هذه الحالات، فإنك لن تحصل فقط على ابتسامة ممن تحادثه، ولكنك ستحصل أيضاً على بيان دقيق بالاتجاهات التي تريد معرفتها.

وفيما يلي أول قاعدة في الكتاب. ونظراً لأنها موجهة لكل من الرجال والنساء، فقد وضعت فيها علامتي ♂ و ♀ . فإذا ما نويت أن تبذل جهداً مخلصاً في الحديث من وجهة نظر مستمعك، فهيا إذن، ووقع بإمضائك على الخط المنقط. وهذا هو التزامك نحو نفسك.



قاعدة رقم ١: لو كنت مكانه

من الآن فصاعداً، سوف أبذل جهداً واعياً لكي أستمع إلى كل ما أقوله من خلال أذني من يستمعون إليّ، وكلما كان الأمر مناسباً فإنني أصوغ ألفاظي أيضاً من وجهة نظرهم، أي باختصار أتخيل نفسي مكانهم.


____



٦ اجعل كل شخص يشعر أن له وضعاً خاصاً لديك

ذات مـرة، أطريـت علـى "ديـل" لطريقتـه التـي كـان يتبعهـا في إجـراء اتـصال مخلص، حتى لو كان مختصراً، مع كل شخص. وكانت إجابتـه: "حـسناً، ولمَ لا؟ لمَ لا تجعلين كل لحظة وكل شخص في حياتـك لـه أهميـة؟ إن هـذا يجلـب لهم المسرة ويجلبها لك أنت أيضاً. إنه موقف رابح من كلتا الجهتين".

وطوال اليوم، كنا لا نتبادل أكثر من كلمات قليلـة مـع عديـد مـن النـاس، مثل صرافي البنوك، وسائقي سيارات الأجرة، والعـاملين في المتجـر، والبـوابين، والندلاء، والعاملين في متجر البقالة. وموظفي الخزينة، ومـضيفي الطـيران. إننـا عادة ما نغرق في أفكارنا الشخصية لدرجة أن أولئك الناس يـصيرون *لا أشـخاص* بالنسبة لنا. بل يصيرون كالرجال الآليين الـذين يفتحـون الأبـواب، أو يأخـذون تذاكرنا، أو يلصقون الشريط الشفري علـى بـضاعتنا المـشتراة، أو يتلقـون نقودنـا ويعطوننا الباقي. وبالمثل فإننا نعتبر *لا أشخاص* بالنسبة لهـم. بـل يكـون أحـدنا مجرد عميل جديد آخر يفتح له البـاب، أو تؤخـذ منـه التـذكرة، أو يلـصق لـه الشريط الشفري.

وأياً كان الجانب الذي تنتمي إليه، فإليك طريقة لتدخل المزيـد مـن شـعاع الشمس إلى يوم الشخص الغريب ويومك. وإنني أسميها: إعطاء رسـالة "عينيـة" وليست رسالة "أنانية". وبعد أن تقضي مهمتـك أو تنهـي عملـك أعـط الـشخص الغريب نظرة قريبة إضافية قبل أن تنظـر بعيـداً. وكلاكمـا سـوف يـشعر بنـبض الكهرباء فيما بينكما، وهو بمثابة إشارة وميض بالنيون تقول: "إننا بالفعل علـى اتصال وتواصل. وأرى أن لك وضعاً خاصاً".

المزيد من الجاذبية!

إن أولئك الجذابين للناس يقومون طوال يومهم بتحويل *اللاأناس* إلى شخصيات مهمة للغاية VIPs بشكل مذهل وبمجرد لحظة إضافية من التواصل بالعين. فهم يعطون النقاش نبضة زائدة من عيونهم. ويعطون الخياط نظرة مركزة مليئة بالود. وبطرفة عين، يغيرون الموقف من عمل عادي كالمعتاد إلى عمل خصوصي. وفي نهاية اليوم يكون اللمعان الذي في عيونهم المبتسمة قد أضاف ربما أقل قليلاً من دقيقة. ولكنها تصنع عالماً من الاختلاف في كيفية استجابة الناس للجذابين للناس.

وحينما كنت أعمل مضيفة طيران، كنت أمرر صواني وجبات الطعام إلى آلاف من المسافرين. وكنت أسمع فقط همهمات تقول لي "شكراً لك" والتي كانت أشبه بأصوات الضحكات المسجلة التي تذاع في مسلسلات التليفزيون الكوميدية. ففي وقت انشغالهم بفحص حجم شطيرة اللحم أو إحصاء عدد حبات البسلة، كانوا يبدون غافلين عن حقيقة وجود يد بشرية تمسك بصينية الطعام. ولكن يا لها من معاملة جميلة تلك التي تلقيتها من ذلك المسافر النادر الذي نظر إليَّ مباشرة في عينيَّ وابتسم، وقال لي دون اندفاع ودون غمغمة: "شكراً لك" أو "أشكرك، إنك تؤدين عملاً عظيماً" (كم تتوقع مقدار ما أعطيته لهذا المسافر من أولوية في الخدمة على مدى ما تبقى من رحلة الطيران تلك؟).

إنني على يقين من أنك قد خامرك نفس الشعور بالخواء حينما ذهبت إلى أحد محال بيع الأدوية، إذ وضعت البائعة باقي النقود في يدك ولم تلتقِ عيناها بعينيك مطلقاً. فأنت بالنسبة لها كأنك رجل الجليد، فإن كانت يدك التي تتلقى باقي النقود يداً بشرية، إلا أنها لا تلاحظ ذلك، أبداً.

احرص على أن تطلق دفقة صغيرة من المرح إلى حياة كل شخص. إن تلاقي عينيك مع عيني من تتعامل معه على مدى تلك الثانية السريعة المؤقتة يقول الكثير؛ مما يمكن أن تكون ترجمته (من لغة العيون) ما يلي:

إنني أجدك مثيراً للاهتمام.

أعتقد أنك جذاب.

إنني أميل إليك.

إننا على نفس طول الموجة.

إن هالتينا تتلامسان.

إنها لحظة قصيرة في حياتينا، ولكننا هنا الآن معاً.

إنني أحترمك.

إنك شخص مميز بالنسبة لي.

إنك شخص خاص.

وحينما تقول شكراً لعامل الخزينة في وقت الغداء، أعطه لحظة إضافية من النظر بالعين. وحينما تقول شكراً لسائق الحافلة، أعطه نظرة إضافية أيضاً من العين يملؤها الود والتقدير. وحينما تقول شكراً لعامل التنظيف الجاف الذي يسلم إليك ملابسك، ابعث إليه بنظرة عرفان واحترام.



قاعدة رقم ٢: رسائل العين

لكي تحول أوقات الملل إلى لحظات من السحر والإثارة، سوف أدع عيني تتلاقيان لمدة ثانية إضافية مع عيني كل من أحادثه.



____



اكسب ودهم، بعشر كلمات أو أقل

حينما كنت أعمل مضيفة طيران، كانت إحدى مهام عملي أن أقف بجوار الباب لأحيي المسافرين وهم يترجلون من الطائرة على سلمها، وأقول لكل منهم كلمة وداع. ولقد شكل هذا الأمر مشكلة بالنسبة لي، لأن قول "وداعاً" أكثر من مائة مرة متتابعة يعطي انطباعاً كمن يستمع إلى الصوت المسجل لدمية "باربي" التي تعمل بالبطارية.

ولكي أتجنب هذا، قررت أن يكون صوتي، حينما أتحدث بطبقة صوت منخفضة إلى عادية في حشد من الناس، من الشدة بحيث يصل لمسافة ١٢ قدماً (أي ما يقرب من أربعة أمتار) ولقد قدرت حسابياً أن خمسة مسافرين متتاليين يحملون حقائبهم يمكن أن تشملهم مسافة ١٢ قدماً. ولنفرض أن ذلك المسافر السادس المتعجل لم يتمكن من سماع صوتي. فبعملية حسابية بسيطة على أصابع اليد الواحدة يمكنني استنتاج أنني يجب أن أعد خمس كلمات وداع مختلفة، بحيث لا يشعر أحد المسافرين أنني قصرت في حقه. وصارت مجموعة ألفاظ الوداع: "وداعاً"، "إلى اللقاء"، "وداعاً وآمل أن تكون قد استمتعت برحلتك"، وغير ذلك. وتبعاً للمكان الذي سنذهب إليه، فإنني أقول وداعاً بلغات مختلفة، مثل الإنجليزية الأمريكية والفرنسية والإيطالية والأسبانية والألمانية واليابانية والعربية.

ومما أثار دهشتي أن واحدة فقط من كلمات الوداع المذكورة أعلاه قد أثارت ابتسامات صادقة على شفاه المسافرين، وليست تلك الابتسامات الزائفة التي يعطيها مسافرون يجلسون على مقاعد ضيقة ويلوون رءوسهم لناحية واحدة على مدى ثماني ساعات. هل يمكنك أن تحزر أي تلك الكلمات كانت؟

لقد كانت الابتسامات الصادقة تأتي من الأشخاص الذين كنت أقول لكل منهم: "وداعاً، وآمل أن تكون قد استمتعت برحلتك". وهي التي أسميها: "كلمة الشكر الممتدة". وحينما شعرت برد الفعل المفعم بالدفء، بدأت في مد، أو تخصيص، كل كلمات الشكر لركاب الطائرة الداخلين إليها والخارجين منها.

المزيد من الجاذبية!

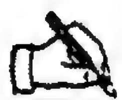
حينما يقول الجذابون للناس: "أشكرك"، فإنهم يمنحون الابتهاج الذي تقصده هذه الكلمة بتفسير سبب شكرهم. وهم يعطون كل كلمة شكر بطانة رقيقة لينة. ودائماً ما تكون الابتسامات الكبيرة هي مكافأة الجذابين للناس.

إن كلمات الشكر الممتدة أو المطولة تساعدنا على الخروج من تلك المواقف المحرجة التي قد نجد أنفسنا فيها كل يوم. ففي الأسبوع الماضي حينما كنت أشتري إصبعاً لطلاء الشفاه، انتظرت بائعة مستحضرات التجميل بصبر وأنا أقلب في يدي الأنواع والألوان المختلفة من أحمر مصفر إلى أحمر قرمزي، ومن أحمر مرجاني إلى أحمر ياقوتي أو أحمر أرجواني... وهكذا. وفي النهاية، وحتى أريح البائعة قررت أن أستقر على رأي. وقبل انصرافي قلت لها: "شكراً لصبرك على ترددي"، فمنحتني ابتسامة كبيرة وقالت بكذب: "أوه لا، لم تكن هناك مشكلة. وأنا أعرف كم هو مهم أن تحصلي على اللون المطلوب بالضبط!".



قاعدة رقم ٣: كلمة الشكر الممتدة

قبل أن أقول شكراً لك، سوف أفكر فيما لو كان مناسباً أن أقول لماذا أنا شاكر. ثم أقول: "شكراً من أجل...".





٨ العصا السحرية، جسدك

إن فعالية التلامس البشري قوية حقاً. فحينما يتلامس جسدان، يمكنك أن تحس فعلاً بالطاقة تتسرب من أحدهما وتتدفق نحو الآخر.

فالاجتماعات المختلفة لابد أن يتبعها تصافح بالأيدي، أو احتضان، أو حتى عناق بين الناس، لاسيما الغرباء منهم. ويمكن أن تصافح أجنبياً أو غريباً إذا تعرفت عليه، ويمكن أيضاً أن تحتضن غريباً خلال مباراة للكرة إذا انتصر الفريق الذي تشجعه. ويمكن أن تعانق غريباً إذا كان كلاكما قد عانى من خسارة لشخص أو شيء عزيز. ويستخدم المعزون أو المواسون في المطارات في حوادث تحطم الطائرات أسلوب العناق للتعزية بنفس معدل استخدامهم للكلمات.

ومع ذلك، فهناك نوع من التلامس بين الغرباء لا يخضع لضوابط معينة. وفي الواقع إنه سريع جداً وسريع التلاشي، حتى إنك لا تكون على يقين من حدوثه، وفي الواقع إنه يجب أن يكون خفيفاً ورشيقاً لدرجة ألا يخطئ أحد في فهم القصد منه، وهذا هو التلامس العرضي أو الذي لا يعتد به.

ويمكن أن يتخذ شكل تلامس للأيدي أثناء استبدال النقود أو نفض التراب عن الكتفين في الحافلة. وهذه الدفقة غير المحسوسة من الكهربية بين اليدين تكون ضئيلة إلا أن بها قوة تكفي لبث الدفء. وكأنها تقول: "إنني أتقبلك، ولا أنبذك، ولا أخشى من لمسك!".

ويمكن أن يكون التلامس خفيفاً لفترة أطول قليلاً على الكتف بدلاً من التربيت، إذا أردت لفت انتباه شخص ما.

المزيد من الجاذبية!

إنها لمسة قصيرة الأمد، إلا أنها تحتوي على قوة المعانقة. وإنها سريعة الزوال، ولكنها تبث في النفس عواطف لاشعورية قوية وفياضة. ويستخدم الجذابون للناس اللمسة الحانية بذوق وبحساب لخلق إثارة لاشعورية بينهم وبين الأشخاص الذين يلمسونهم.

فمنذ بضعة أشهر كنت أستقل آخر قطار عائدة إلى بلدتي من مدينة بوسطن، وكنت مستغرقة في نوم عميق. وحينما وصل القطار إلى "محطة بنسلفانيا" في نيويورك بدأت أخرج من عالم الأحلام وأعود إلى وعيي ببطء وبسعادة. وحينما وصلت إلى كامل وعيي نظرت إلى أعلى فوجدت وجه مفتش القطار الجميل الودود. وكان يضع يده على كتفي ويهزني بلطف شديد وهو يقول لي: "يا سيدتي. لقد وصلنا إلى مدينة نيويورك، إنه آخر الخط، هل نمت جيداً؟!".

ربما يظن البعض أن هذه اللمسة الطويلة لم تكن مناسبة، ولكني كنت أعرف أنها تأتي من صاحب قلب طيب ولا شيء آخر. وإنني على يقين أنه قد أيقظ أيضاً مسافراً رجلاً بنفس هذه اللمسة الحانية.

كم كانت هذه اللمسة أفضل كثيراً من الوكزات واللكزات والهزات الشديدة، والصراخ، حتى بدون لمس، مع قول: "استيقظي يا سيدتي"، تلك التي تلقيتها في مختلف القطارات والطائرات والحافلات على مر السنين.

وثمة ملاحظة احتياطية أقولها: إن النساء يمكنهن استخدام هذه اللمسة الخفيفة بشكل أكثر ضماناً من الرجال. فنظراً لتزايد إدراكنا لمشكلات التحرش الجنسي، فإن الرجال يجب أن يكونوا أكثر حذراً. ومع ذلك، فإذا تمت هذه اللمسة بذوق جيد وبدوافع لا تقبل الشك أو الارتياب، فإن الرجال يمكنهم أيضاً نشر شعاع الشمس إلى غيرهم بلمسة حانية.



قاعدة رقم ٤: اللمسة الحانية

سأحاول أن أجد مناسبات ملائمة أتيح فيها ليدي أو لكتفي أن تلامس يداً أو كتفاً أخرى برفق، لتكون بمثابة ملاطفة سريعة. فبدلاً من النقر على كتف شخص ما للفت انتباهه، فإنني في الأحوال المناسبة أضع لمسة أطول وأكثر رفقاً وحناناً على كتفه.





مثل بطاقات التعارف، ابتسامة لكل مناسبة

كنت يوماً ما أجلس في حجرة الانتظار بعيادة الطبيب أنتظر في صبر دوري للفحص الطبي مع أربعة أو خمسة آخرين من المرضى. فوجدت من بينهم رجلاً مسناً مشاكساً، سريع الغضب، كثير التذمر، كان يشكو مزمجراً للممرضة في كل وقت تأتي فيه للحجرة للإعلان عن المريض التالي. وأكاد أؤكد أن هذا الرجل لم يكن قد ابتسم طوال عام بأكمله!

وحينما كان الرجل يجلس وهو يغمغم لنفسه بكلمات التذمر والاحتجاج، جاءت امرأة تحمل طفلاً رضيعاً لم يتجاوز ستة أشهر من العمر، وجلست في مواجهته. وقد نظر كل الحاضرين إلى المرأة وابتسموا إلا ذلك الرجل البغيض.

وبعد دقائق معدودة، حينما عاد كل من الجالسين إلى ما يقرأ من مجلات أو صحف، رأيت الطفل الرضيع يوجه إلى ذلك الرجل المشاكس ابتسامة عريضة جميلة بفمه الخالي من الأسنان، وبدت تلك الابتسامة موجهة إلى الرجل وحده. كم تظن مضى من الوقت على هذا الرجل بعد ذلك دون أن يبتسم؟ لم تمر ثانيتان، إذ ظهرت فجأة على وجهه الجامد ابتسامة عريضة جداً. ولما جاءت الممرضة لتخبرني بأنه قد حان دوري للفحص، لم يتذمر لها هذه المرة. وإنما كان لا يزال يبتسم كأنه زهرة في أول تفتحها في الربيع بعد شتاء طويل بارد. وهو يقول بود: "حسناً، مرحباً، أيها الرفيق الصغير!".

والآن ما الذي أدى إلى هذا التفاعل الرائع؟ هل لأن الطفل كان لطيفاً جداً؟ ربما كان هذا جزءاً من السبب. ولكن السبب الرئيسي هو أن ابتسامة الطفل لم تكن مقتضبة ولا مصطنعة. ولكنها كانت بطيئة، ومتدفقة، وطبيعية. إنها لم تكن مثل تلك الابتسامة الرسمية المطوطة التي على وجه متعهد شركة السياحة أو قاطع التذاكر، ولم تكن مثل الابتسامة السريعة المداهنة التي على وجه المتسول أو خادم الفندق، ولم تكن مثل الابتسامة الجامدة المخادعة التي على

وجه محقق في إحدى القضايا، أو الابتسامة التآمرية الخبيثة التي على وجه بائع السيارات القديمة، ولكنها كانت ابتسامة بطيئة فياضة صادقة؛ كأن صاحبها يقول إنها لك خصيصاً؛ لأنني أحب النظر إلى وجهك!

المزيد من الجاذبية!

إن أكثر الفروق وضوحاً بين ابتسامة حقيقية صادقة وابتسامة زائفة هي فترتها الزمنية. فابتسامات الجذابين للناس تكون بطيئة؛ بطيئة حقاً. وابتساماتهم تفيض بالبشر والبشاشة على وجوههم. ويبدون كأنهم يغترفون مما في داخل قلوبهم، حتى إذا امتلأت قلوبهم بالسرور الذي نالته عيونهم، فإن سرورهم يفيض بالابتسام على شفاههم. فكأن ابتسامة الجذاب للناس تقول: "يااه، إنني حقاً أحب ما أرى".

لم يقل أحد للطفل الصغير "احرص إذن على أن تبتسم للغرباء، لاسيما المسنين المشاكسين ذوي الطبع السيئة، كذلك الرجل الجالس في عيادة الطبيب". ومن الواضح أن الطفل لم يكن يرى أمامه رجلاً مسناً مشاكساً. وإنما رأى شيئاً أحبه في وجه ذلك الرجل البغيض. وهذا ما يمكننا أن نفعله أيضاً. فشاهد الجمال في وجه كل إنسان (وهو موجود بالفعل إذا ما أمعنت النظر بدقة كافية!) وابتسم لهذا الجمال.



قاعدة رقم ٥: ابتسامة بطيئة فياضة

من الآن فصاعداً، لا مزيد من الابتسامات الآلية المتكلفة للجميع بالجملة. ولكنني سأنظر إلى كل شخص على حدة، لأرى الجمال فيه ثم أدع الابتسامة تنبثق ببطء من داخل قلبي لتتدفق وتفيض على وجهي.





لماذا نفضل شخصاً على آخر؟

منذ بضع سنوات، كنت أعاون صديقتي "ديبوره" في حزم حقائبها وحاجياتها من المفروشات والأطباق وغيرها؛ لأنها قررت وزوجها توني أن يرحلا، ومعهما ابنتاهما جولي ولوسي، وهما في سني الرابعة والخامسة، من نيويورك إلى سان فرانسيسكو. وكانت ديبوره تخبرني بأنها قلقة لأن ابنتيها قد لا تتأقلمان مع الأطفال الآخرين هناك.

فقلت: "ديبوره، لابد أنك تمزحين، إنك تظنين أن البنتين قد تقدما على التلفظ بألفاظ غير لائقة بلهجة أهل نيويورك؟".

فقالت باستنكار: "لا، ولكني أعني أنهما اعتادتا على أن تكونا محبوبتين. حتى إن كل الأطفال في دار الحضانة كانوا يستمتعون باللعب معهما، وأما الآن فصار لزاماً عليهما أن يبدأا من البداية".

فسألتها بصوت فيه لمسة من التهكم المشوب بالود: "يبدأان من البداية؟ إنني أرى أنهما مثل السياسيين، سيفوزان في دائرة انتخابية جديدة!".

فردت قائلة: "حسناً، إنه شيء من هذا القبيل، ولقد بذلت قصارى جهدي لأمنحهما المهارات التي تجعل الأطفال الآخرين يرغبون في اللعب معهما. أما في سان فرانسيسكو فسيبدأان من نقطة الصفر مرة أخرى".

فقلت: "تقصدين أنك أعطيتهما دورة دراسية في الشعبية؟".

فردت ديبوره: "أظن أنه يمكنك تسميتها بذلك".

فضحكت، وهززت رأسي وأنا أتناول بعض الأطباق الأخرى من على الرف لأغلفها. وتساءلت: كيف يمكن أن تهتم طفلتان في عمر "جولي" و"لوسي" إن

كانتا ستلعبان مع طفل أو آخر؟ وما الصفات التي يمكن أن يتصف بها طفل محبوب ولا يتصف بها طفل آخر غير محبوب؟ فلقد كنت أعتقد أن الأطفال في هذه السن الصغيرة لا يمكن أن تكون لديهم شخصيات محددة بدقة ووضوح. أم هل يمكن أن يكون هذا صحيحاً؟

لقد كنت أظن أنها مجرد بدعة أو "تقليعة" من "ديبوره". فلقد تعودت السعي وراء تلك البدع مثل تمارين الرولفنج والتانترا وتقنية ألكسندر وطريقة فلدنكرايس، وحينما كانت حاملاً جعلت زوجها يشترك في إحدى الدورات المتخصصة في تدريب الآباء الجدد على العناية بأطفالهم؛ فقلت وأنا أغمغم لنفسي: "مستحيل". ولابد أن "ديبوره" سمعتني، لأنها ردت علي قائلة: "ليل، أنا لا أمزح. لقد أعطيت الطفلتين أهم مهارة تحتاجان إليها لاكتساب الأصدقاء".

فسألتها: "تقصدين أنهما تستطيعان إلقاء النكات أفضل من الأطفال الآخرين؟ إنني أتخيلهما وهما تمارسان التمارين الكوميدية. فتذهب "لوسي" إلى أحد الأطفال لتقول له: "هل تعلم أن أختي الكبرى "جولي" حمقاء جداً لدرجة أنها تضطر لخلع حذائها لكي تستطيع العد حتى عشرين!".

فقالت "ديبوره": "توقفي عن هذا يا ليل! إنني جادة. هل يمكنك أن تخمني المهارة التي يمكن تعلماها وتجعلهما أكثر شعبية؟".

فأجبت: "الإصغاء".

فقالت "ديبوره": "ربما، ولكن ما أسأل عنه لا علاقة له بالسمع".

فقلت: "إنني أستسلم!".

كان ردي هذا هو ما احتاجت إليه "ديبوره". فأسرعت بإحضار صندوق من الكتب كانت قد حزمته بالفعل وأخرجت منه نسخة من مجلة علم النفس الوراثي. وفتحتها عند صفحة محددة، ثم ناولتني المجلة وهي تقول لي بلهجة آمرة: "اقرئي!". نظرت إلى العنوان شديد التعقيد: "الارتباط بين قدرات الأطفال غير الشفهية في فك الشفرة وبين شعبيتهم ووضعهم في السيطرة والإنجاز الأكاديمي!".

فسألت: "ما معنى هذا؟!".

فقالت: "هذا معناه، بلغة مبسطة من أجلك يا ليل، أنه كلما كانت البنتان أكثر قدرة على قراءة وفهم مشاعر الآخرين عن طريق لمحاتهم غير الشفهية ونبرات أصواتهم، كانتا أكثر قابلية لأن تصيرا محبوبتين فيما بعد. ولقد علمت البنتين أن تلاحظا بدقة كل من يتحدث، وأن تستجيبا أولاً للغة الجسد التي يبديها المتحدثون. وهذا هو الأهم. ثم تأتي الاستجابة إلى صوت نطقهم، ثم في النهاية، إلى كلماتهم. ومعظم الناس يفعلون العكس".

ولقد بهرتني هذه الدراسة لأنني كنت أعرف أننا نتلقى المعلومات بهذا الترتيب بالضبط. فيكون التلقي بصرياً بنسبة ٥٠٪، وسمعياً بنسبة ٣٠٪، ثم تأتي نسبة الـ ٢٠٪ الباقية من إدراك الكلمات الفعلية للشخص المستمع إليه.

ثم أخبرتني "ديبوره" كيف أنها دربت البنتين على أن تكونا خبيرتين في هذا الشأن، ففي كل مساء كانت تلعب لعبة اسمها: "حزري ما أشعر به؟" وكانت "ديبوره" تقوم بحركة مثل حك رقبتها أو فرك يديها وعلى البنتين التعرف على هذه الحركة. وكل مرة يلعبن فيها هذه اللعبة، كانت الإشارات تزداد غموضاً.

كما أنهن كن يلعبن معاً لعبة اسمها "صدق أم كذب؟" حيث، على سبيل المثال، تقوم "ديبوره" بوضع يدها على فمها أو تتململ بحركة عصبية وهي تحكي قصة. ثم تطلب من البنتين أن تستنتجا ما إذا كانت "ديبوره" تقول الصدق، أم لا (وضع اليد على الفم هي علامة شائعة على الكذب).

ولما كنت لا زلت متشككة، قلت لها: "أوه، ماذا تقولين يا ديبوره، لقد كنت أتوقع منك شيئاً علمياً أكثر من هذا. كما تعلمين، أقصد شيئاً من علم النفس، من أقوال يونج، أو أدلر، أو فرويد على الأقل".

فسألتني قائلة: "ألا تعتقدين أن ما أفعله هذا سينفع؟"

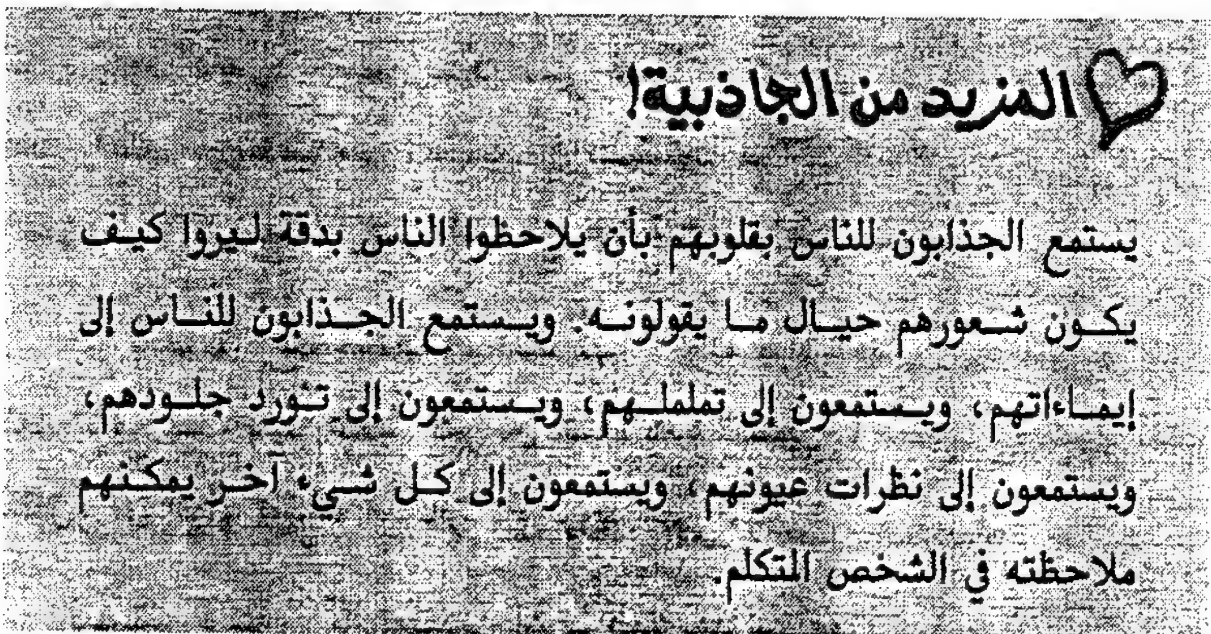
فأجبت قائلة: "سوف آكل قبعتي إذا حدث هذا!"

ديبوره تضحك (وليل تأكل قبعتها)

في العام التالي، كان الوقت الذي صار موعداً لزيارتي السنوية إلى "ديبوره" و"توني" في سان فرانسيسكو هو وقت ممارسة "ديبوره" لما يسمى "البيلات" وهو نظام للتمارين الرياضية على جهاز يشبه إحدى آلات التعذيب القديمة!

وفي وقت العصر، تأخر موعد درسها التدريبي، لذا فقد طلبت مني أن أصطحب معي بنتيها من الحضانة بسيارتي. وحينما وصلت إلى المدرسة، دعتني الناظرة للذهاب معها إلى حجرة الألعاب لآخذهما. وبينما كنا نسير في اتجاه القاعة كانت تكيل للبنتين كلمات المديح وتقول: "الجميع يحب جولي ولوسي. إنهما بنتان لطيفتان وذكيتان جداً!".

دخلنا غرفة دراسة كبيرة حيث وجدت حوالي ٣٥ طفلاً يجرون في دوائر ويقفزون ويضحكون ويتقاذفون اللعب في كل اتجاه. وكانت "لوسي" تجلس في وسط دائرة كبيرة وحولها أكثر من عشرة أطفال آخرين وكانوا يلعبون لعبة تشبه لعبة كانت تظهر في برنامج تليفزيوني قديم يسمى: "قول الصدق" وهذا غير عدد آخر من الأطفال كونوا فريقين: أحدهما يسمى "فريق القول" والآخر يسمى "فريق التخمين".



المزيد من الجاذبية!

يستمع الجذابون للناس بقلوبهم بأن يلاحظوا الناس بدقة ليروا كيف يكون شعورهم حيال ما يقولونه. ويستمع الجذابون للناس إلى إيماءاتهم، ويستمعون إلى تململهم، ويستمعون إلى تورد جلودهم، ويستمعون إلى نظرات عيونهم، ويستمعون إلى كل شيء آخر يمكنهم ملاحظته في الشخص المتكلم.

وقد بدأت فتاة في فريق القول اسمها "سالي" بأن قالت: "لقد وعدني والداي بأن يأخذاني إلى ديزني لاند في عيد ميلادي لهذا العام". ثم جاء دور طفل آخر يدعى "ويلي" فقال أيضاً: "لقد وعدني والداي بأن يأخذاني إلى ديزني

لاند في عيد ميلادي لهذا العام". وهكذا على طول الخط كان كل طفل يقول نفس العبارة. ولكني لم أتمالك نفسي عن ملاحظة "لوسي". فقد كان الأطفال الآخرون جميعاً يستمعون إلى المتحدث، أما "لوسي" فكانت عيناها متعلقتين بالمتحدث.

وحينما فرغ آخر طفل من قول تلك العبارة: انبرت "لوسي" لتقول: "إن ويلي على حق، وهو الذي يقول الصدق".

أومأ "ويلي" مؤكداً لكلام "لوسي". فطفق الحاضرون يصفقون جميعاً ويصدرون صيحات الإعجاب.

فمالت الناظرة ذات العينين الواسعتين عليّ وقالت: "إنني لا أعلم كيف استطاعت ذلك. إنها لحالة استثنائية. إن لوسي تخمن تخميناً صحيحاً في كل المرات تقريباً. فحينما تسمع إحدى الجمل، فإنها تعرف من يقول الصدق من بين الأطفال. إنها تكاد تجعل جسدي يقشعر".

وإنني أتفق مع الناظرة على أنها حالة استثنائية، إلا أنني كنت أعلم أن "لوسي" الصغيرة ليست لديها قوى غامضة أو فوق طبيعية، فلقد كانت "ديبوره" قد أخبرتني من قبل بسر هذه القدرة.

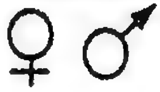
وبينما كنت أساعد "جولي" في ارتداء معطفها، سمعت "لوسي" وهي تتكلم مع ويلي قائلة: "متى ستذهب إلى ديزني لاند؟".

فرد ويلي الصغير وهو ينظر إلى الأرض في أسى قائلاً: "في الشهر القادم". فعرفت "لوسي" بوضوح أن هناك شيئاً ليس على ما يرام، فسألته قائلة: "ألا تريد أن تذهب؟".

فقال "ويلي" وهو لا يزال ينظر إلى أسفل ويضغط بطرف حذائه على الأرض: "بل أريد أن أذهب ولكن...".

وكأي طبيب نفسي حاذق، لم تقل "لوسي" أي شيء آخر، بل استمرت في النظر إلى ويلي بود وتعاطف فتابع ويلي حديثه بتردد: "إن الأمر كما قلت، وسوف أذهب وحيداً مع والدي فقط، لأنه هو وأمي... حسناً... إن والدي قد ابتعد عنها في الشهر الماضي و...".

وضعت "لوسي" يدها على ذراع "ويلي" الصغير ونظرت مباشرة في عينيه، ولم يكن أي من الطفلين في حاجة لقول أي شيء آخر. فلا عجب أن أحب جميع الأطفال "لوسي". فلقد عرفت كيف تستمع بقلبها أكثر مما تستمع بأذنيها.



قاعدة رقم ٦: استمع إلى قلوبهم

كلما تحدث الناس، كنت حساساً في إدراكي للغة أجسادهم وأحاول أن أحدد مشاعرهم تجاه ما يقولونه. ثم أستجيب لها بقدر ما تحمله كلماتهم من معانٍ.





اضبط لسانك

لقد جاء ثاني درس في اللغة تلقيته على يد "ديل" بمثابة قنبلة، لاسيما وأنه جاء من شخص كان يُعرف بحسن الطبع. ففي آخر رحلاته للعمل إلى نيويورك، قررنا أن نتلاقى لتناول الغداء. فوصلت إلى المطعم مبكرة قليلاً وانتظرت خمس دقائق ثم صارت عشر دقائق. ثم حضر ديل بعد ١٥ دقيقة. فلاحظت قبعته الضخمة التي تشبه المظلة أو الطبق الطائر! وقد سلمها إلى العاملة المختصة بحفظ قبعات الزبائن، فتظاهرت هي باحتياجها إلى مساعدة من شخص آخر لحمل القبعة!

وحينما وصل ديل إلى المائدة قال: "أوه، أظن أنك أوشكت على أن ترسلي ورائي الكلاب البوليسية حتى تدلني على الطريق، ولكن لا تقلقي يا "امرأتي" الصغيرة، فأنا أعرف كيف أعتني بنفسي حتى في مدينة نيويورك".

ثم أردف ديل قائلاً: "إنني جائع مثل التيس في المرعى، فماذا عنك أنت؟". وبعد دقيقة، حينما كنا ننظر إلى قائمة الطلبات، نظر إلي سريعاً بخجل وقال: "آمل ألا يكون قد صدمك ما قلت تواً".

فسألته بصدق قائلة: "تقصد ما قلته عن التيس؟".

"لا، ولكن كلمة "يا امرأتي" الصغيرة التي قلتها. ولقد غسلت فمي بالماء والصابون في الأسبوع الماضي لما كنت في مكتبي. وكان كل ما قلته حينئذ: إن "فتاة" التليفون كانت مريضة في ذلك اليوم، فتحدثت إليّ فتاتي، أقصد ستيفاني، وواجهتني بالحقيقة.

ولقد أثار ما قاله هذا فضولي، فطلبت منه أن يخبرني بالمزيد. فقال: "حسناً، إنني كنت أعلم أن لساني مثل الحصان الثائر الذي يحتاج إلى لجام، لذا اصطحبت ستيفاني لتناول الغداء وأخبرتني بعدد من الأشياء".

فسألته: "مثل ماذا؟".

فأجاب قائلاً: مثل أنني ما كنت لأقول مثلاً كلمة: "الولد المحامي" أو "الولد المحاسب"، فلماذا قلت: "فتاة التليفون" هذه؟ وكان يجب أن أقول "مشغلة التليفون" أو "عاملة تحويل المكالمات". ثم قالت لي ستيفاني إنني إن كنت سأتحدث إلى إحدى الإناث أو عنها، يجب أن أقول: "السيدة" وليست "الفتاة" أو "البنت" أو "المرأة". ثم فكر "ديل" هنيهة وقال: "وأظن أن هذا يعني أن كلمة 'امرأتي الصغيرة' التي قلتها لك تعتبر ملغاة أيضاً؟".

فقلت: "حسناً، نعم يا ديل هذا صحيح. ولكن إذا استطعت تقديم أوراق تحقيق الشخصية التي تثبت أنك ولدت ونشأت في تكساس، فإن الناس سوف يسامحونك!".

فقال: "رائع يا ميس ليل، إنني عاجز عن شكرك. ولكنني لا أستحق أية أعذار. ربما كان جسدي يعيش في الألفية الثانية، ولكن فمي لا يزال يعيش في الألفية الأولى! كلا، إن هذا الفتى ديل يجب أن يغير وسائله حينما يتعين عليه التعامل مع الجنس الآخر على قدم المساواة".

ثم أردف ديل قائلاً: "لقد اقترحت ستيفاني علي أن أقرأ كتابين جيدين في هذا الموضوع. ولكنني قلت لها إنني يسرني هذا بالتأكيد ولكنني أعرف أنني لن أجد الوقت الكافي. فطلبت منها أن تكتب لي ورقة صغيرة لتصحح أخطائي".

وهنا دس ديل يده في جيبه وأخرج منه قطعة مطوية من الورق، وقال: "في هذه الورقة حيل مبتكرة أحاول أن أمرن لساني عليها".

ومن العجيب أن يتصادف أن تكون معي في حقيبتي في ذلك اليوم قائمة كُتب عليها ما يجوز وما لا يجوز قوله، إذ إن لساني أنا أيضاً كان ينفلت أحياناً دون أن أدري.

فتبادلنا الورقتين ونظر كل منا إلى ورقة الآخر، وكانت دهشتنا بالغة. فكل ما ذكر في ورقته تحت بند "لا تقل" كان في ورقتي تحت بند "قل"، والعكس بالعكس.

فسألت ديل إن كان يمكنني أن أستعير منه ورقته لأقدم ما فيها في هذا الكتاب.

فقال: "نعم... بالتأكيد يا امرأتي الصغيرة... آسف، أقصد يا ليل. هذا أمر يشرفني، وسيكون من دواعي سروري".

والآن، أيها السادة، اتبعوا هذه المبادئ وسوف يتم القضاء على ٩٠٪ من الذخيرة التي تستخدم في الحرب بين الجنسين في مكان العمل. ولن تشعر الموظفات البريئات بالقهر أو الضياع. ولن تتهموا باتباع أساليب ديكتاتورية.

وسوف تنزوي الحروب الناشبة بين الجنسين في المكاتب والهيئات لتأخذ موقعها في متاحف التاريخ مع غيرها من المعارك الغابرة، مثل معركة هاستنجز أو حرب السنوات السبع.



قاعدة رقم ٧: فليتحدث الرجل هكذا مع المرأة

حينما أتحدث مع النساء، سوف أتجنب الألفاظ المتعلقة بالنوع الجنسي، وجميع التعبيرات التي تعمق الفروق بين الجنسين في موقع العمل، وأتحدث بأسلوب لا يركز على الموعظة المباشرة. وسوف أفعل ما يلي:

١. أذكر ملاحظة ما (أو أسأل سؤالاً ما) كمقدمة لما أريد أن أقوله.

٢. أذكر أية مطالبات أو أوامر بطريقة رقيقة مثل "هل يمكنك أن تفعلي...؟" أو "هل يمكنني أن أطلب منك...؟"

٣. أكون أكثر حصافة وذوقاً حينما أقاطعها بسؤال، مثلاً، ولأقل: "إنني آسف لمضايقتك، ولكن..."

٤. أقلل الحديث عن الحقائق الواقعية، وأستخدم المزيد من الألفاظ المعبرة عن المشاعر مثل: إنني مسرور، أو متأثر، أو منفعل، أو متحمس... إلخ.

٥. أضيف الكثير من الجمل النهائية (أي التي تقال في نهاية الحديث) مثل: "ماذا عنك أنت؟"، أو "ماذا تعتقدين؟" للاستفسار عن رأيها.

٦. أظهر لها الاهتمام والاحترام في حديثي معها.

٧. أدخل تعبير "أنا آسف" (أو يا للأسف!)، في بعض الأحوال القليلة، في حديثي معها!



للرجال فقط:

ويا أيتها السيدات، فيما يلي الجزء الخاص بكن من معاهدة السلام مع الرجل. وحينما تتبعن هذه المبادئ السبع البسيطة، فإن زملاءكن وأصدقاءكن وأعزاءكن من الذكور سوف يفهمونكن بالتأكيد وسوف يرتفع قدركن في نفوسهم.



قاعدة رقم ٨: **فلتتحدث المرأة هكذا مع الرجل**

حينما أتحدث مع الرجال، فسوف "أفعل ما يلي":

١. أخفض صوتي، وأتحدث بشكل أكثر مباشرة، وأقل تردداً، وأقول ما أريد قوله (دون إهانات بالطبع!).

٢. أقول ما أعنيه بجمل مفيدة كاملة، دون لف أو دوران.

٣. أكون مباشرة في حديثي، دون ديباجة، أو مقدمات تافهة، ولا أستخدم تعبيرات مثل "إنني آسفة لمضايقتك ولكن..." أو "إنني أعرف أنه سؤال سخيف ولكن..." (ولا أقول أبداً إنني خائبة في

علم الحساب، حتى لو كنت كذلك!)

٤. أقلل الألفاظ المعبرة عن المشاعر وأستبدلها بالحقائق.

٥. أسقط من حسابي جميع الجمل النهائية التي لا لزوم لها بالنسبة للرجل.

٦. أظهر تقديري وثقتي.

٧. لا أعتذر ما لم أكن أعني الاعتذار حقاً.

للنساء فقط: 

وإنني أعرف أن "ديل" رأى مدى حمق وسائله السابقة، وقرر أن يخطط لتغيير حقيقي. ومع ذلك فقد أخبرته أنني آمل ألا يكون قد غير سحره التكساسي!

فقال: "أجل، فلقد قيل لي إن لي سحراً قوياً وتأثيراً فعالاً!".

حقاً إن العادات القديمة يصعب تغييرها!



لا تجعلها تقل لك: "إنك لا تستمع إلي!" مرة أخرى

هل جربت من قبل أن تتحدث إلى مسمار مغروس في قطعة من الخشب؟! إنه لا يتحرك ولا يومئ برأسه، ولا يقول "آه... هاه"، ولا يبتسم! إنه يقف مكانه دون حراك حتى تنتهي من حديثك. يا أيها الرجال، مع كل احترامي الواجب لكم، إنكم تستمعون مثل مسمار صامت، وهو ما يعتبر أمراً عظيماً حين الاستماع إلى رجال آخرين. وهذا ما تعلمتموه في فن الاستماع. وهذه هي العلامة التي تعطونها للرجال الآخرين كدليل على أنكم تستمعون. ومع ذلك، إذا كنت، يا عزيزي الرجل، تستمع بهذه الطريقة إلى امرأة، فسوف تهم بإمساك مطرقة لكي تعطي المسمار (الذي هو أنت) ضربة على رأسه، وتصرخ قائلة: "لماذا لا تستمع إليّ؟!".

في العام الماضي، كنت أتحدث في مؤتمر كبير لرائدات الحركة النسائية في المكسيك، وحضرها بضع مئات من النساء وعدد قليل جداً من الرجال الشجعان، من أزواج بعض أولئك النساء، بالإضافة إلى من حضروا للاستمتاع بالشمس والشواطئ. وعقدت عشر جلسات متزامنة للنساء وجلسة واحدة للرجال عن موضوعات تتفاوت من إدارة الأعمال إلى الروحانيات وكانت تعقد في أي وقت. ولقد حضرت مجموعة متنوعة من جلسات المناقشة ولكن في اليوم الأخير كانت هناك جلسة لفتت نظري وكانت مخصصة للرجال، بعنوان: "الحياة مع امرأة ناجحة".

ولقد كان من غير المناسب لي بالطبع، أن أحضرها، لذا سألت منظم الاجتماع ما إذا كان بإمكاني أن أشتري تسجيلاً للاجتماع. ولكن يا للأسف،

إذ لم يكن ثمة استعدادات لهذا الأمر. لذا حزرت أن الرجال لم يكونوا راغبين في أن تسمع زوجاتهم أو غيرهن ممن يهمهن الأمر، كل هذا التعاطف بين الرجال، وهذا الهجوم على النساء. لقد اكتشفت فيما بعد أنه لم يكن هناك أي شيء من هذه الجزئية الأخيرة، ولكن العكس تماماً، فلقد كان هذا الحشد الملحوظ من الرجال يشعرون بالفخر لزوجاتهم الناجحات، لاسيما ما قاله أحد الرجال تعليقاً على ما وجده في إقرار البنك الشهري لحساب شركته بفضل نشاط زوجته.

المزيد من الجاذبية!

إن صورة الرجل المستمع هي صورة ثابتة جامدة. وصورة المرأة المستمعة هي صورة متحركة نابضة بالحيوية. وحينما يريد الجذابون للناس أن يتوقف الجنس الآخر عن قول "إنك لا تستمع إلي"، فعليهم ببساطة أن يمارسوا الاستماع المتبادل بين الجنسين.

ولقد كان منظم الاجتماع كريماً معي إذ دعاني لحضور الاجتماع. فقبلت، ولكني اشترطت ألا يكون هناك اعتراضات من جانب المشاركين حتى لا أكون مجرد شخص غير مرغوب فيه. وكذلك حتى لا يثبط وجودي حماس الرجال للحديث عن النساء، لذا فقد جلست مختبئة وراء شاشة كبيرة، حيث كان بإمكاني أن أسمع ما يقوله الحاضرون دون أن يروني.

وفي بداية الجلسة، اقترح منظمها على كل رجل أن يقدم نفسه ويتحدث عن شريكته الناجحة وعلاقته بها. فبدأ أول الرجال في الحديث... وتحدث... وتحدث. ولابد أنه استرسل في الحديث لمدة عشر دقائق تقريباً، فبدأت أتساءل عما إذا كان الرجال الآخرون قد غادروا المكان لأنني لم أسمع أي صوت آخر. فلا كلمة "آه... هاه"، ولا تعليقات، ولا أسئلة، ولا أي شيء... فهل خرجوا؟!

ولكن كلا. فسرعان ما تبين أن كل رجل كان يتحدث بدوره، وتلك الأصوات الصغيرة من الضوضاء أو الهمهمات التي نصدرها نحن النساء لنظهر

مساندتنا للمتحدث كانت غائبة بشكل واضح في حوار الرجال، أو ربما يجب أن أقول: أثناء الحديث الفردي لكل رجل على حدة!

عجباً! ولقد قلت في نفسي: هذا أمر غير طبيعي. وإنني دهشت من هذه الظاهرة حقاً لدرجة أنني بعد انتهاء المؤتمر، وعودتي إلى مكتبي، انكببت على مجموعة من الدراسات عن أدب الاستماع عند الذكور والإناث، واطلعت على بعض النتائج التي بصرتني بأمور مهمة.

هل تظن أن النساء أفضل كمستمعات؟ هذا غير صحيح! ولكن غاية ما في الأمر أننا معشر النساء نستمع بشكل مختلف عن الرجال. فإننا نومئ برءوسنا بشكل مستمر حتى نجعل المتحدث يعرف أننا نستمع إليه. كما أننا نصدر أصوات همهمات للمساندة والتشجيع حتى يتأكد المتحدث أننا نفهم ما يقول. وحتى ذلك الوقت لم أكن أعتبر طريقتي البريئة في متابعة أقوال محدثي ضرباً من المقاطعة. ولكن للأسف فإن كثيراً من الرجال يعتبرونها كذلك! فكنَّ حذرات يا أخواتي النساء. فإن علينا أن نتبع أسلوباً في الاستماع، يختلف عما تعودنا عليه، عندما يكون المتحدثون رجالاً (وكذلك يجب أن يفعل الرجال حينما يتحدثون إلينا).

وبالعكس، فإن الرجال يومئون برءوسهم عندما يتفقون مع كلام المتحدث. وربما يجادلون قائلين إن الأسلوب الرجولي في الاستماع أفضل وأرقى لأنه لا يتعلق باستجابات لحظية أو وقتية.

والآن هل تظن أن النساء يتكلمن أكثر من الرجال؟ مرة أخرى أقول هذا غير صحيح! فالرجال يتحدثون أكثر من النساء في العمل، وبالنسبة للرجال فإن الكلام يعتبر صورة من التنافس وإظهار الأفكار في مقابل أفكار الآخرين. وحينما يعود الرجال إلى بيوتهم، فإن حالة الصمت (أو الخرس المنزلي) التي يبدونها تعني أنهم قد حصلوا على إجازة من الكلام، ولم يعودوا مضطرين للتنافس مع أحد! أما النساء فيقاطع بعضهن بعضاً بدرجة أكبر بطريقة غير تنافسية، وتهدف هذه الطريقة إلى إظهار التشجيع والمؤازرة. وهكذا نرفع رءوسنا ونخفضها بشكل مستمر، وبإيماءات متكررة بالرأس، ولسان حالنا يقول "إنني أفهم ما تقول"!

وبالمناسبة، فحينما نتحدث عن اللغة، فإن ما قد يعتبر جيداً في الغرب قد لا يعتبر كذلك في الشرق، والعكس صحيح. فمثلاً، إذا كنت مسافراً إلى الشرق الأقصى، فاجعل نصائحك اللغوية في قالب ياباني، أو على الأقل أضف إليها مسحة يابانية. ولأضرب مثالاً لذلك: نفرض أنك أم أمريكية وأنك فوجئت بطفلك الصغير وقد تسلل إلى المطبخ، وفتح الثلاجة خلسة، وأخذ منها عدداً من البيض النيئ، ثم أخذ يسقطه على الأرض: البيضة تلو الأخرى. فرد الفعل الطبيعي لديك أن تهتاج أعصابك، أو على أقل تقدير تقولين: "لا، قف!".

أما الأم اليابانية، من الناحية الأخرى، فإنها تشعر -حسب التقاليد اليابانية- أن قول "لا" يعني أن تفقد مكانتها، بينما تعني المناقشة الهادئة اكتساب المكانة والانسجام المعنوي. لذا ففي مثل الحالة التي ذكرتها تواً نجد الأم اليابانية تقول لطفلها الصغير: "أوه! أليس هذا أمراً مثيراً! من أسقط البيض على الأرض يا كيكو؟ هل تعرف أحداً يفعل هذا؟ هل رأيت أحداً من قبل فعل مثل هذا؟ إن السيد بيضة يتألم ويقول: آي!".



قاعدة رقم ٩: استمعي كأنك مسمار!

حينما أستمع إلى أحد الرجال، فسوف أوقف تلك الإيماءات المستمرة وتلك الهمهمات الدعمية الصغيرة مثل "آه... هاه"، و"نعم"، و"أوه"، وغير ذلك من الأصوات التي قد تجعله يظن أنني أقاطعه! (تخيلي ذلك). وسوف أدخل في ذهني أنني إذا ما وقفت فقط أنظر إليه بينما هو يتحدث، فسوف يعتقد أنني مستمعة عظيمة.



للنساء فقط: ______________________________

____

وفي الواقع، أن رجلاً يابانياً محترماً يدعى "أويدا" قد كتب مقالة بعنوان "١٦ طريقة لتتجنب قول لا في اليابان!" ولقد كان الرجل جاداً!



قاعدة رقم ١٠: استمع وأنت تومئ باستمرار!

لكي أجعل إحدى النساء تعرف أنني أستمع إليها، فسوف أنثر في حديثي معها بعض الألفاظ أو التعبيرات الدعمية: مثل "آه... هاه"، و"نعم. إنني أفهم"... إلخ. وسوف أومئ برأسي أيضاً لتتأكد أنني أفهم ما تقوله. وسوف أدخل في ذهني أن الإيماء بالرأس لا يعني أنني أتفق معها في الرأي.



للرجال فقط: ________________________________

____



القضاء على العامل الثلاثي القاتل

قد يكون ثمة بعض الفروق في التفكير بين الشرق والغرب، ولكن الفكرة الأساسية تعتبر عالية شاملة، فمثلاً يجب أن نتحلى بالثقة إذا ما أردنا أن نفوز في أية "لعبة" في الحياة، ولتكن في المجال الرياضي أو العملي أو الاجتماعي أو الرومانسي.

وإننا اليوم نجد الرياضيين الأولبيين (وكذلك الفنانين الممثلين وحتى رجال أو سيدات الأعمال) الذين يريدون أن يكونوا في أفضل حالاتهم قد بدءوا يتحولون بشكل متزايد إلى التعامل مع علماء النفس في مجال الرياضة. وإن من دواعي سروري أن يكون لي الحظ أن أعرف واحداً من المتخصصين في علم النفس الرياضي، ويدعى "ستان" الذي حقق تغييراً كبيراً في حياتي بمجرد اتباع وسيلة بسيطة واحدة.

فلقد كنا يوماً ما نتناول غداء سريعاً في أحد المطاعم حينما أخبرني "ستان" أنه كان يعمل مع إحدى لاعبات التزلج الأوليمبيات اليابانيات، وطلب مني أن أحتفظ باسمها سراً، لذا سأستخدم اسماً مستعاراً لها هو "تسيوكو". ولقد قال لي إنها كانت تتمتع بكل الموهبة والمهارة التي تحتاجها لتحصل على الميدالية الذهبية. ومع ذلك، كانت تنقصها الثقة في نفسها، وهي نقيصة قاتلة بالنسبة للرياضيين، وكذلك بالنسبة لنا جميعاً (وحينما سألها الصحفيون: هل ستفوزين؟ كانت إجابتها: "سوف أحاول". وهذه ليست إجابة جيدة يا "تسيوكو"!). وقد أخبرني "ستان" أنك إذا لم تكن تعرف في أعماق قلبك أنك الفائز، فلن تكون كذلك أبداً! يجب أن تكون مؤمناً بذلك دائماً، وليس فقط أثناء التنافس، ولكن حتى أثناء النوم والأكل والاستحمام والكلام والاشتراك في الحفلات. ويسمي "ستان" هذه الثقة المستمرة بالبقاء "في المنطقة" In The Zone.

ولكن ماذا عني؟
أنا لست رياضياً أوليمبياً

سألت "ستان" عما إذا كان العثور على تلك "المنطقة" كما أسماها، سيكون مفيداً لباقي الناس الذين لا يسعون للحصول على ميدالية ذهبية.

فسألني "ماذا تعنين؟". وأردف قائلاً: "إننا كلنا نسعى وراء الذهب. قد لا تكون ميدالية ذهبية للتزحلق على الجليد أو التزلج على الماء، أو سباق الجري في المضمار، ومع ذلك، فإننا نسعى وراء الذهب في أعمالنا، وعند التعامل مع عائلاتنا. إننا نسعى وراء الذهب في اكتساب الأصدقاء وفي البحث عن الحب، أو اكتساب الحب في النهاية. وتعريف كل واحد منا عن الذهب يختلف عن الآخر. ولكن طريقة الحصول عليه هي هي، فإما أن تدخلي المنطقة، وإما أن ينتهي أمرك، مثل قطعة من الكعك على الجليد!".

فسألته: "إذن فأين تقع هذه المنطقة؟".

فقال: "بالنسبة لبعض الناس توجد في فنائهم الخلفي تماماً. وبالنسبة للبعض الآخر تكون بعيدة جداً وتحتاج لوقت طويل للوصول إليها".

وكان سؤالي التالي بالطبع: "حسناً، كم تبعد بالنسبة لي؟".

فأجاب: "لا أدري، ولكن إذا أردت، يمكننا أن نعرف ذلك. دعيني أطلب منك أن تفعلي ما طلبته من تسيوكو". ثم رسم "ستان" الشكل التالي على منديل.

________ ن ص ن ق ن م ن ك ن د

________ ن ص ن ق ن م ن ك ن د

________ ن ص ن ق ن م ن ك ن د

________ ن ص ن ق ن م ن ك ن د

________ ن ص ن ق ن م ن ك ن د

ثم قال: "والآن، اكتبي على هذه السطور الخمسة أسماء الأشخاص الخمسة الذين تتحدثين معهم بأكبر قدر في حياتك. فإذا كان لديك أكثر من خمسة تتعاملين معهم في كل يوم، يمكنك أن تضيفي سطوراً أكثر، وتضعي نفس الحروف بجوار السطور".

وقبل أن تستمر عزيزي القارئ في القراءة، افعل نفس الشيء، فاكتب أسماء خمسة أشخاص تعرفهم ويعرفونك حق المعرفة. ويمكن أن يكونوا نفس الأصدقاء، أو الأحبة، أو الإخوة، أو الزوج، أو غير ذلك من أشخاص قريبين إلى نفسك، وقد يكون شخصاً تشعر أن له تأثيراً عليك. أما الآن، فتجاهل الحروف التي بجوار السطور واكتب الأسماء فحسب، وسوف نعود إلى هذا التمرين بعد لحظات.

إن نقص الثقة قد ضيع "تسيوكو" في العام السابق، والآن أمام "ستان" ثلاثة أشهر فقط ليعمل معها وليجعلها تشعر بفخر أنها الأفضل. وكان هذا هو التحدي الصعب رقم ١ أمامه، ذلك لأن "تسيوكو" نشأت في اليابان حيث لا توجد تلك العجرفة المرحة ولا ذلك المزاح الحميد ولا التفاخر المنتشر في عالم الرياضة الأمريكية، بل يوجد شعار ياباني يقول: "المسمار الذي يبرز إلى الخارج يجب أن يدق إلى الداخل".

ومما زاد الطين بلة، أن "تسيوكو" كانت على علاقة عاطفية برجل كان، بسبب عدم استقراره النفسي، يستصغر شأن "تسيوكو" ويستخف بها. فكان التحدي رقم ٢ الذي واجهه "ستان" هو أن يظهر لـ "تسيوكو" كيف كان صديقها "أكيرو" يغتال صورتها الذاتية. فإذا ما استطاع تحقيق هذا، فهل يمكنه الاتجاه نحو الهدف المنشود، وهو تأهيل "تسيوكو" لتحصل على الذهب.

وكان الأشخاص الخمسة الذين كتبت "تسيوكو" أسماءهم في قائمتها هم: أمها، وأبوها في كيوتو باليابان اللذان كانت تتحدث إليهما هاتفياً بصفة يومية، وأختها التي تعيش في الولايات المتحدة، ثم أفضل أصدقائها، وهي فتاة أمريكية تدعى "جيني"، وبالطبع صديقها الياباني "أكيرو".

طلب "ستان" من "تسيوكو" أن تفكر في محادثاتها مع كل شخص في قائمتها وأن تحدد الحروف الأولى التي تتفق مع طبيعة كل شخص من حيث درجة انتقاده لها بأن تضع حولها دائرة.

وقبل أن تستمر عزيزي القارئ في القراءة، أرجو منك أن تفعل نفس الشيء. فضع دائرة حول (ن ص) إذا كان الشخص الذي كتبت اسمه على السطر المقابل لا ينتقدك مطلقاً، أي أن النقد "صفر". وضع دائرة حول (ن ق) إذا كان الشخص ينتقدك قليلاً. ودائرة حول (ن م) إذا كان الشخص يوجه إليك نقداً بناءً، وهذا أمر مهم يثير الاهتمام، إذ إن النقد في هذه الحالة له تأثير إيجابي. فأنت تشعر أن مثل هذا الشخص لا ينتقدك عن غل أو ضغينة، أو لكي يهدمك، بل إنه يساعدك على أن تنمو بشكل صحي.

وضع دائرة حول (ن ك) إذا كان الشخص ينتقدك "كثيراً"، وحول (ن د) إذا كان ينتقدك "دائماً".

وكانت قائمة "تسيوكو" تبدو بهذه الكيفية: أمها وأختها: (ن ص)؛ وأبوها: (ن ق)؛ وصديقتها "جيني": (ن م)؛ وصديقها "أكيرو": (ن د). وأما قائمتي فهي متطابقة تقريباً معها؛ إذ تضمنت اثنين (ن ص) وواحداً (ن ق) وواحداً (ن م) وواحداً (ن د).

وكانت أول خطوة لـ "ستان" في مساعدة "تسيوكو" على دخول المنطقة هي تشجيعها على أن تتحدث عن نفسها، وعن حياتها في اليابان، وحياتها الجديدة كرياضية أوليمبية، وتدريبها، وعلاقاتها. وأثناء حديثها كان يقحم بعض الأسئلة عن مشاعرها. "ما شعورك حينما تشاهدك أختك وأنت تمارسين التزحلق بشكل جيد؟ وما شعورك حينما تشاهدك صديقتك جيني وأنت تمارسين التزحلق بشكل جيد؟".

وقد لاحظ "ستان" أن "تسيوكو" كلما تحدثت عن عائلتها التي كانت تفخر بها كثيراً كان ظهرها يستقيم، وكانت عيناها البنيتان تلمعان، وتبدو ابتسامة جميلة واثقة على شفتيها. وكان هذا هو الشعور الذي كان "ستان" يريد أن

تتحلى به "تسيوكو" دائماً. وعلى العكس من هذا، فحينما كانت "تسيوكو" تتحدث عن صديقها، كانت كتفاها تتوتران، وعيناها تنظران إلى أسفل.

ثم وجه إلى "تسيوكو" السؤال الذي يساوي مليون دولار، وهو السؤال الذي حينما حاولت "تسيوكو" أن تجيب عنه أخذت تبكي بالدموع. وهذا السؤال كان: "ما شعورك حينما يشاهدك صديقك وأنت تمارسين التزحلق بشكل جيد؟".

أدركت "تسيوكو" في هذه اللحظة أنها لم تمارس التزحلق أبداً بشكل جيد حينما كان أكيرو يشاهدها.

كيف يمكنك السعي إلى الذهب؟

والآن عد إلى قائمتك. إذا كانت كل علاقاتك من نوع (ن ص) أي النقد صفر أو (ن ق) أي ينتقد قليلاً، فأنت محظوظ جداً بالفعل. فالأشخاص المساندون يحيطون بك. وإذا كان هناك أشخاص من نوع (ن م) على قائمتك، فتأكد من أنهم ينتقدونك بصورة مفيدة وبناءة، وأنك تنمو وتتطور إلى الأفضل بفضل إرشادهم. وتأتي المشكلة بحق إذا ما وجدت أي أحد من نوع (ن د) (أي ينتقد دائماً) أو (ن ك) (أي ينتقد كثيراً). فإذا كان الحال كذلك، وكنت قادراً على أن تخرجه من حياتك أو على الأقل تقلل تعرضك له، فافعل من فضلك.

ومع ذلك، إذا أردت أو احتجت أن تحافظ على علاقة مع شخص ما ينتقدك كثيراً –سوف تسمي هذا الشخص "بالتافه"– يجب أن تجعله يكف عن توبيخك. ذلك إذا ما كنت تسعى لأن تكون ناجحاً في القضاء على الخوف وعدم الثقة والشك (وهو العامل الثلاثي). ولا يمكن أن تشعر بتحسن في نفسك إذا ما كان شخص مهم بالنسبة لك يعمل بصفة مستمرة على تخريب ثقتك بنفسك.

ويجب أن تأخذ ذلك "التافه" الذي ذكرناه جانباً وتشرح له ما يحدثه لك من شعور سيئ حينما ينتقدك. وكن محدداً في حديثك. واشرح أعراضك. واشرح النتيجة. فمثلاً، يمكن أن تقول: "يا جورج، أعلم أنك تظن أنك تقول لي هذا الكلام لصلحتي. ولكن في كل مرة تنتقدني يضيق تنفسي، وتسرع دقات قلبي،

وأبدأ في الشعور بأنني بلا قيمة، ثم فيما بعد أجد نفسي في حالة غضب. ولا أريد أن يحدث هذا. فأنت مهم جداً بالنسبة لي".

ويجب أيضاً أن تصر على توجيه إنذار إليه إذا استمر في انتقاده لك. وتبعاً لمدى علاقته بك، فهذا يمكن أن يكون أمراً هيناً مثل الخروج من الغرفة أو المنزل أو صعباً مثل الخروج من حياة ذلك الشخص نفسه.

ومن الواضح أنه لا يمكنك أن تخرج من حياة والديك أو شريك حياتك إذا ما كان الزواج بحالة جيدة، فيما عدا تلك المشكلة، ولاسيما إذا كان لديك أطفال. اختر صيغة الإنذار بعناية، لأنه حينما يبدأ النقد الهدام، فإنك يجب أن تتمسك بهذا الإنذار.

المزيد من الجاذبية!

إن السبب الذي من أجله يتم عزل المشاركين في هيئة المحلفين في المحاكمات القضائية عن غيرهم هو منع أي تأثير عليهم من جانب وسائل الإعلام أو مما يقوله أصدقاؤهم أو عائلاتهم. وهو نفس الأمر هنا. فالجذابون للناس يعرفون أنه لا يمكنك الاتصال بالناس الذين ينتقدونك بشكل مستمر ثم تبقى في حالة إحساس بالارتياح في نفسك. فإذا لم يكن أولئك الناس (الذين سنسميهم اللاعبين) لا يقومون بدور حاسم في حياتك لأسباب أخرى، فابتعد عنهم! وكما كانت أمي تقول لي في مثل تلك المواقف: "أعطهم أوراق المغادرة... الآن!".

ولقد كانت لقصة "تسيوكو" نهاية سعيدة. ففي الأسابيع التالية، تحدثت مع "ستان" بدرجة أكبر عن علاقتها بأكيرو. وكانت "تسيوكو" بنفسها هي التي توصلت إلى استنتاج بأنها يجب أن تقطع علاقتها تلك. وبعد ذلك تحسن مستواها في التزلج بشكل رائع.



قاعدة رقم ١١: تخلص من الملاعين، وتحدث إلى التافهين

سوف أقول للتافهين في حياتي ما أشعر به حينما ينتقدونني، وسوف أوجه لهم إنذاراً. أما الملاعين فإما أن آمرهم بالتوقف عن انتقادي، وإما أن أقول لهم "وداعاً إلى غير رجعة".





الجمال هو أن تشعر أنك جميل

إن التعليقات الساخرة التي كانت تضايق النساء النحيفات في الماضي، صارت الآن ضرباً من التحية أو المجاملة! فكثيرات من النساء قد يبتسمن بارتياح إذا سمعن تعليقات تفيد أنهن نحيفات للغاية تقال عنهن. بل إننا نجد البعض يذكر مثلاً جديداً يقول: "إنك لا تستطيع أن تكون غنياً جداً ولا رفيعاً جداً"، بمعنى أن النحافة قد صارت ضرباً من العظمة أو الرفعة!

ويبدو أنه مهما كان الشكل الخارجي جميلاً، فكل شخص له شكواه الخاصة به فيما يتعلق بمظهره الشخصي. ولا يجوز أن يكون هذا هو مسلك من يريد أن يكون جذاباً للناس. ولقد لوحظ أن أكثر شكاوى الناس تتعلق بالوزن.

ويوماً ما حينما كنت أجرب بعض الملابس في أحد المحال، سمعت عرَضاً صوت فتاتين في غرفة تبديل الملابس المقابلة تشكوان. وكان ظاهراً من كلامهما أنهما غير سعيدتين بصورتهما في المرآة. فقالت إحداهما للأخرى: "ما هذا الكرش الذي لدي! لماذا لا أستطيع التخلص منه؟ أوه... يا إلهي، هل تعتقدين أنني حامل؟!".

وكانت الأخرى مثلها غير سعيدة بشكلها. فقالت: "كفي عن الشكوى يا فتاة، فماذا تقولين إذن لو كانت لك فخذان متضخمتان مثل اللتين لديّ لدرجة أنني لا أستطيع ارتداء بنطلون الجينز هذا!".

ولابد أن أعترف أن غريزة الفضول قد تغلبت عليّ، فبقيت كامنة مترصدة حول قسم الجينز حتى أتمكن من إلقاء نظرة على صاحبتي الكرش والفخذين وقت مغادرتهما للقسم. فلم تخرج أي واحدة من غرف الملابس لمدة خمس دقائق

تقريباً فيما عدا فتاتين رشيقتين جذابتين جداً، قد أعادتا بنطلون جينز مقاس ٨ إلى حامل الملابس. وحين مغادرتهما للمحل، سمعتهما وهما ترثيان لفشلهما في إدخال جسميهما "الضخمين" داخل بنطلون الجينز الرفيع! ولو لم أكن قد تعرفت على صوتيهما المنتحبين، ما كنت لأتخيل أن هاتين البنتين اللتين تشبهان أغصان البان هما اللتان كانتا تتذمران من "السمنة" منذ لحظات!

حسناً، إذا لم يكن ثمة أمر آخر، فإن الرغبة في النحافة هي شهادة بما نتمتع به في بلدنا من غنى ورغد في العيش. ففي المجتمعات الفقيرة نجد الكروش الكبيرة والأفخاذ المتلئة من المواصفات المرغوبة. ويجب أن يبتهج الناشطون المهتمون بحقوق المرأة لهذه الأوضاع الجديدة للفتيات؛ لأن التاريخ يظهر ارتباطاً مباشراً بين جنون النحافة وقدرة المرأة على السيطرة على مقدراتها الاقتصادية!

ومع ذلك، فلا شيء من هذا يمكن أن يواسي صاحبات الكروش الكبيرة والأفخاذ المتلئة حينما يجلسن ليلاً لمشاهدة برنامجهن التليفزيوني المفضل ويتحسرن إذ يرين نجماتهن المفضلات أكثر نحافة منهن بكثير.

هناك دراسة أجريت خلال السنين التي كان فيها استعراض Beverly Hills 9o2Io له شعبية وإقبال كبير، أثبتت وجود علاقة مباشرة بين مشاهدة هذا البرنامج التليفزيوني وظهور اضطرابات الأكل عند النساء، مثل فقدان الشهية العصبي والضُور أو البوليميا (وهو الإفراط في الأكل ثم التخلص مما تم أكله، إما باستخدام المسهلات، وإما باللجوء إلى ذلك الأسلوب القديم غير الصحي –ولا أقول المقزز– وهو وضع الإصبع في الحلق للتقيؤ كوسيلة "منزلية" لإنقاص الوزن!).

ولقد لوحظ أن النساء اللاتي يشاهدن برنامجي "ساينفلد" و"نورثرن إكسبوزر"، وهما برنامجان شائعان أيضاً تقوم ببطولتهما سيدتان تتميزان بوزن معتدل (واسمهما إلين وماجي) يعانين قدراً أقل من اضطرابات الأكل. واللاتي يشاهدن برنامجي "ديزايننج ومن" و"روزين"، وتقوم ببطولتهما اثنتان من صاحبات الوزن الثقيل، تحدث لديهن اضطرابات أقل من سابقاتهن.

المزيد من الجاذبية!

أنت لست في حاجة لأن تستعرض نفسك بشكل مفتعل في المكان الذي توجد فيه. ولكن أحرى بك أن تعطي انتباهك لكيفية تحركك، فالحركات الرجولية القوية مطلوبة، واجعل مشيتك بخطى واسعة. كما أن الحركات اللطيفة مطلوبة، فقف احتراماً لرفيقتك حينما تعود من غرفة السيدات لتجلس إلى المائدة في المطعم. والحركات الواقية مطلوبة، فساعد السيدة بذراعك على عبور الطريق. والحركات المعبرة عن الحب مطلوبة، فساعد شريكة حياتك في استكمال أناقتها بتعديل وضع ياقة سترتها أو وضع شعرها بعد ارتدائها لمعطفها.

فهل هذا يعني أن تلك البرامج التليفزيونية كانت هي سبب اضطرابات الأكل؟ لا أظن ذلك. ولكن في دراسة مماثلة، سأل الباحثون النساء أي تلك النماذج الثلاثة يفضلنها أكثر: كيت موس (نحيلة) أم سيندى كراوفورد (معتدلة)، أم آنا نيكول سميث (ثقيلة). وفي هذه المرة كان هناك تناسب عكسي بين عدد النساء اللاتي يعانين اضطرابات أكل شديدة وعدد الأرطال التي تضيفها أولئك الموديلات إلى أوزانهن.

إنني لست مقتنعة تماماً بهذا الأمر، ولكن الباحثين قرروا أن تلك النتائج أثبتت أن الشخصيات الإعلامية النحيفة كانت تجعل النساء يصبن باضطرابات في الأكل. وهذا ينقلنا إلى الموضوع الرئيسي من هذا الفصل.

فأولاً: أثبت المختصون بمهنة الطب، بما لا يدع مجالاً للشك، أن مستويات النحافة السائدة اليوم والتي هي مبالغ فيها، لا تعتبر صحية. وكذلك إذا قارنا بين كيت موس، وسيندي كراوفورد، وآنا نيكول سميث من تظن التي يفضلها معظم الرجال؟ إنها سيندي كراوفورد بالطبع. وهذه الملاحظة وغيرها أقنعتني بأن الرجال يفضلون النساء الأفضل قواماً، وليست النحيفات جداً كالأشباح.

ويلاحظ أن ملكات الإغراء في السينما الأمريكية في الماضي القريب. مثل بيتي جرابل. ومارلين مونرو. ولانا تيرنر. وهيدي لامار. ودوروثي لامور. وروزاليند راسل. وكارمن ميراندا. كن يتمتعن بقوام به شيء من الامتلاء.

صحيح أن الرجال يفضلونها نحيفة. وفي الواقع. ففي تحليل أجري للإعلانات الشخصية تصدرت النحيفات قمة قائمة ٢٨ صفة التمسها الرجال في الفتيات اللاتي يواعدونهن (في حين تصدرت صفة الأمان أو الاستقرار المادي قائمة رغبات النساء فيما يختص بصفات الرجال) ومع ذلك. فحتى وقتنا هذا لا يزال الرجال يفضلون أن تكون النساء أثقل قليلاً مما ترغب فيه معظم الإناث المهتمات بالموضة بشكل متطرف (فهل رأيت من قبل نساء نشرت صورهن على أغفلة المجلات أو تقاويم الحائط. وقد برزت عظام صدورهن من شدة النحافة؟ لا أظن). ولكن إذا لم نأخذ حذرنا. فإن تقييم الرجال للمرأة النحيفة قد يقترب بشكل مؤسف من نمط النحافة المبالغ فيه (والذي يصعب الوصول إليه) الذي تتخذه بعض النساء.

وفضلاً عن هذا. إذا ما بدأ الرجال في تقدير المرأة الأشد نحافة بكثير. فإن هذا يكون خطأنا نحن معشر النساء ويبدو. في حالة الموضة. أن الذوق يقع عند منعطف الموجة. لا عند قمتها. وحتى يمكن تجسيد تأثير الموضة على الذوق. حصل أحد الباحثين من الرجال. ويدعى نيجل باربر. على منحة من إحدى الهيئات لدراسة تغيرات ذوق المرأة (وهي حالة من تلك الحالات التي يقوم فيها البعض بمهام معينة إذا ما حصلوا فقط على الدعم المطلوب).

ودراسة السيد باربر التي أسماها: "التغيرات العامة في مواصفات الجاذبية الجسدية في النساء الأمريكيات: المثاليات الذكرية والأنثوية"، ركزت على التباين بين مواصفات المتنافسات على لقب ملكة جمال أمريكا والمواصفات الخيالية في أذهان الرجال العاديين عن النساء المثاليات مقابل مواصفات عارضات الأزياء اللاتي يظهرن في مجلة "فوج" (وهي تعبر أكثر عن وجهة النظر الأنثوية عن النساء المثاليات). ولقد تتبع المنحنيات المقابلة من عام ١٩٢١ وحتى عام ١٩٨٦ (حين أصبحت المواصفات القياسية للمتنافسات في مسابقة ملكة

جمال أمريكا سراً محفوظاً طي الكتمان، مثل تركيبة مشروب الكوكا كولا، وذلك لأسباب سياسية!).

وكانت النتائج كالتالي: تتجه الرؤية الأنثوية للمرأة المثالية تجاه الأنحف فالأنحف، مع التقليل شيئاً فشيئاً من الاستدارات الجسمانية التي تقل درجتها عن النموذج الجسدي الذي يرغب الرجال في أن تتصف به النساء. ولكن بفضل بعض محرري مجلات الموضة "أو الأزياء" فإن المشكلة سابقة الذكر قد بدأت تتغير. ولحسن الحظ أن المفهوم الرجولي للمرأة المثالية يقف وراء هذا الاتجاه. ولكن نظراً لأن مواسم الموضة تتفاوت من عام لعام، فإن عارضات الأزياء يتجهن إلى النحافة أيضاً. ويخمن الباحثون أن هذا ناتج عن أنماط صور الجمال التي تضعها النساء.

وبالمصادفة، فإن النساء لا يؤمنّ بكل ما يرينه منشوراً في مجلات الأزياء فيما يختص بالوزن أو القوام. وفي يوم ما كنت أشاهد بعض الصور الفوتوغرافية لدى أحد واضعي الرتوش (أو اللمسات الفنية). وكان جون، وهذا اسمه، منكباً على إحدى الصور، فقال: إذا ما قمت بعمل رش لوني لتعديل الصورة أكثر من هذا، فسوف تختفي صورتها تماماً. فنظرت من فوق كتفه لأرى الصورة فوجدتها شقراء جميلة خصرها نحيل جداً حتى يكاد يختفي. وكان يبدو من اللون المستخدم كرتوش حول بطنها أن جزءاً لا يقل عن ١٠٪ منه قد اختفى بمفعول الرش بالألوان.

الأجساد الممتلئة تكسب

كما هي الحال غالباً، فليس المنتج الحقيقي هو الذي يجعل تسويقه رائجاً أم لا، ولكن الإعلان عنه هو الذي يجعله ينجح أم لا. ونفس هذا الأمر ينطبق على البشر، فأنت تعلنين عن نفسك أنك جميلة، فتصيرين كذلك في عيون الناس.

كنت يوماً أزور صديقتي الحميمة "بوني" منذ بضعة أشهر. وبوني هذه ليست خفيفة الوزن مطلقاً، لا ذهنياً ولا جسمانياً، وفي الواقع، إن وزنها ثقيل من كلتا الناحيتين. وكنا نجلس على الأريكة بعد أن تناولنا العشاء. وقد تحول موضوع حديثنا إلى زواجها السعيد، وكنت أمزح معها قائلة إنه لو كان هناك

جائزة أو ميدالية ذهبية أوليمبية مقابل ما يكنه زوجها لها من حب، لحصلت عليها دون منافس.

وقد قوطع حديثنا من قبل زوجها الذي كان قد عاد تواً من رحلة عمله، وكان كأنه قد سمع حديثنا. فقد فعل ما يؤكد ما قلته تواً. فكان أول شيء فعله أن اندفع فجلس على الأريكة إلى جوار زوجته ثم طوقها بذراعيه ورفعها قائلاً: "أهلاً يا جميلتي". والآن لو عرفت مقاسات جسم بوني لعرفت أن رفعها هكذا ليس بالأمر السهل، وقد يقول بعض الساخرين إن زوجها هذا يجب أن يحصل على الميدالية الذهبية في رفع الأثقال! ولقد أعطى زوجته قبلة حب وشوق كبيرة، ثم أعرب عن احترامه لي، واستأذننا حتى يذهب ليفرغ أمتعته التي أحضرها معه من السفر.

قلت لبوني: "بوني، أخبريني كيف فعلت هذا، كيف استطعت أن تجعلي توم متعلقاً بك بهذه الكيفية؟ أرجو ألا أكون بكلامي هذا قد دسست أنفي أو ألمحت لما لا يليق قوله، ولكن هذا يحدث رغم أنك زائدة الوزن جداً!". ومع ذلك، فلابد أن "بوني" قد فهمت قصدي، كما يجب أن يكون، دون إساءة للفهم، إذ ضحكت لكلامي وهزت شعرها ولسان حالها يقول: "ألست جميلة؟" ثم قالت: "حسناً، إن توم يتقبل نظرتي لنفسي، وأظن أنني نرجسية بعض الشيء". ولكي توضح كلامها بشكل عملي، وقفت واستدارت حول نفسها عدة مرات بخفة وسهولة كأنها عارضة أزياء تسير برشاقة على ممشى العرض!

وحينما جلسنا مرة أخرى، دخلنا في مناقشة مثيرة، فأخبرتني بأنها لم يحدث قط أن ذكرت ملاحظات عن جسمها بشكل يحط من قدرها. ولم يحدث أن سألت "توم" قائلة: "يا عزيزي هل تظن أنني سمينة جداً؟". كما أنها ترتدي ملابس داخلية مثيرة، وتحرص على إثارة حب زوجها وغرائزه بطرق أنثوية مختلفة!

ثم سألتها قائلة بشكل ساخر: "لابد إذن أنك لم تدعيه يرى تلك الكتل الدهنية التي على ظهر فخذيك، فهي متغضنة وعليها نقر كقشر البرتقال وتوجد لدى كل النساء لاسيما السمينات منهن".

فردت قائلة: "كتل دهنية؟ لابد أنك تمزحين. إنني أسميها الغمازات!".

وبالطبع، فإن بوني كانت تتبع نظاماً غذائياً كما تمارس الرياضة. وهي تعمل على إنقاص وزنها مثل أي امرأة أخرى تعاني زيادة في الوزن. والأمر المهم أنها حتى قبل أن تنقص وزنها كانت فخورة بمظهرها. فهي تحب جسدها كما هو، وهذا انعكس على توم أيضاً فأحبها كما هي.

هل أسمعك عزيزتي المرأة تسألين: "هل هذا يعني أنني يجب أن أكون نرجسية؟" وأجيبك: "نعم، بدرجة قليلة". وهناك دراسات تنص على أن "واقع علاقات النساء يرتبط بشكل مباشر بوجهة نظرهن لأنفسهن وإحساسهن الذاتي بعزة النفس، ولا يرتبط أساساً بحجم أجسادهن الفعلي ولا بدرجة جاذبيتهن الجسدية". وبتعبير آخر أقول: "إذا شعرت في قرارة نفسك أنك جميلة وتصرفت على أساس أنك جميلة، فهذا يعمل بالتأكيد على تعظيم وجهة نظر زوجك لجمالك".

وربما كان أهم من العشق الذي يكنه زوجك لك كرد فعل لهذا الأمر، هو تأثير شعورك بأنك جميلة على صحتك! ففي رسالة وجهها الباحثون إلى المجتمع الطبي بعنوان: "المفاهيم النفسية/الجسدية للجمال والقبح" قدم أولئك الباحثون دليلاً مدعماً من قبل أطباء الطب الباطني والطب النفسي والتحليل النفسي والعلاج الأسري على أنك إذا كنت تشعرين أنك جميلة، فسوف تكونين أكثر صحة، وأقل عرضة للأمراض.



قاعدة رقم ١٢: إنني جميلة!

من أجل صحتي وعلاقاتي الاجتماعية لن أصدر مرة أخرى ملاحظات سلبية عن مظهري، وعلى الأخص ما يتعلق بوزني. فإذا كنت أعتقد أنني جميلة، فسوف يعتقد هو ذلك أيضاً.



للنساء فقط:________________

ويا عزيزي الرجل، لا تخش أن تكون خارج لعبة الجمال هذه. فإن ما قلته تواً ينطبق عليك أيضاً. وإن السبب الذي دعاني إلى كتابة هذه القاعدة إلى النساء هو أنك لست شديداً على نفسك بنفس الدرجة. وصحيح أنك بالتأكيد في بعض الأحيان تتلفت حولك لتتأكد من أنه لا أحد ينظر إليك، ثم تنظر في المرآة نظرة جانبية لترى إن كان الشكل العام للجسم قد ازداد استدارة (لاسيما الكرش). أو قد تختلس نظرة إلى مرآة تمسك بها تجاه مؤخرة رأسك مرة كل أسبوع لفحص الشعر الذي في تلك المنطقة ومعرفة كمية ما تساقط من شعر منها، ولكنك تفي بالغرض المطلوب فيما يتعلق بعدم الشكوى لأصحابك أو لزميلاتك عن مظهرك.

ومع ذلك. إذا أردت أن تحوز على إعجاب زوجتك ومن حولك. إن كانت لك زوجة. حتى تقول لك كم أنت وسيم فكلمة السر هي: أن تتحرك بشكل جيد. وتوضيحاً لهذا الأمر أقول: لابد أنك قد شاهدت بعض الرجال المتصفين بالوسامة حقاً الذين تنشر صورهم في مجلات الأزياء. فتطلعت إلى نظرة عيونهم القوية وذلك الظل الخفيف الذي في جفونهم، والذي يؤكد رجولتهم. إلا أن الجزء الجذاب الحقيقي في عارض الأزياء هو طريقة وقوفه جاعلاً وزن جسمه مرتكزاً على إحدى القدمين، وهو يمسك بسترته بإصبع واحدة ويلقي بها بشكل عشوائي فوق كتفه اليمنى ويميل برأسه نحو الزاوية اليمنى.

وفي عالم عرض الأزياء يوصف مثل أولئك الرجال (أو النساء) بأنهم متحركون جيدون (أو يتحركون بشكل جيد) ويمكنك أيضاً أن تفعل مثلهم.



قاعدة رقم ١٣: كن متحركاً جيداً!

سوف أصبح مدركاً للطريقة التي أتحرك بها وأصنع حركات رجولية بطريقة حسنة.

للرجال فقط: ________________





كيف تدخل الغرفة وكأنك ملك؟

إن دخول غرفة مليئة بالغرباء مثل القفز في حمام سباحة به ماء مثلج. وأسوأ جزء في هذا الأمر هو أن تقف على حافة لوحة القفز، وقد امتلأت بالخوف مما ستشعر به حينما يرتطم جسدك بالماء المثلج. ولكن ما إن تغطس في الماء، حتى يقل شعورك ببرودته، بل ويمكنك أن تستمتع بسباحتك فيه.

والآن، أنت تقف عند باب مكان الحفل. وكل الحاضرين يضحكون ويتسامرون ويأكلون ويشربون ويستمتعون بوقتهم. ويبدو عليهم كأنهم يعرفون بعضهم بعضاً. أما أنت فتقف وركبتاك ترتجفان وتصطكان معاً بصوت قد يجعلك على يقين بأنهم سرعان ما سيتركون ما هم فيه ويستديرون نحوك لينظروا إليك وأنت في هذه الحال.

وفيما يلي كيفية تجنبك لهذه المواقف غير السارة في حياتك. إذ يجب أن تتسلح جيداً بنظرة عين طيبة، وابتسامة صادقة، ومصافحة بطريقة سليمة. وأنت بهذا تبدو بصورة جيدة، فيما عدا ذلك المنظر الجامد المشوب بقليل من الخوف في وجهك. ومن الطبيعي أنك تريد أن تستبدل به ابتسامة واثقة، ولكنك قد تبدو في هذه الحالة كأبله يبتسم ابتسامة عريضة بلا مبرر!

وإليك الأسلوب الذي يجب اتباعه، وأنا أسميه "ملابس الإمبراطور الجديدة". فلعلك تتذكر قصة الإمبراطور الذي أهدي إليه رداء جديد من الملابس الوهمية التي زعم من صنعها أنها لا يراها إلا المخلصون فقط. أما غير المخلصين فإن الرداء يكون بالنسبة لهم غير مرئي. وبناء على هذا تقدم الإمبراطور في موكبه الكبير عبر شوارع المدينة، وقد انتفخت أوداجه لرؤيته كل هذا الجمع المحتشد

من الرعية وكلهم يصدر أصوات تأوهات وصرخات إعجاب بالرداء الوهمي تملقاً ونفاقاً. إلى أن مر الموكب بطفل صغير صادق، ما إن رأى الإمبراطور حتى صاح قائلاً: "ما هذا؟ إن الملك لا يرتدي شيئاً على الإطلاق!".

ولتطبيق هذا الأسلوب، فسوف تحتاج إلى رداء خيالي، ولكن لا تخف فلن يتعين عليك أن تكون عارياً!

الخطوة الأولى: أثناء وقوفك عند باب مكان الحفل، اجعل عينيك تستقران عند مكان فارغ فيما بين جماعتين من الناس في الجانب البعيد من الغرفة. وجه إلى تلك البقعة الفارغة ابتسامة دافئة كبيرة ولوح بيدك بخفة. ويجب ألا تهتم بأنك تحيي بقعة جرداء من ورق الحائط. فكل من الشخصين الواقفين إلى يمين ويسار هذه البقعة يرجح أنه لم يلحظ شيئاً. وحتى لو لاحظ شيئاً، فلن يبحث ليعرف من الذي تبتسم إليه.

فإذا كنت تعرف بالفعل شخصاً ما أو أكثر في الجانب الآخر من الغرفة فهذا أفضل. ولكن حتى لو كان أولئك الأشخاص ينظرون إلى الجهة الأخرى، فما عليك إلا أن تحيي ظهورهم بنفس التحية الدافئة التي كنت ستوجهها إليهم لو كانوا يواجهونك بوجوههم!

الخطوة الثانية: والآن ابدأ في التقدم كأنك ملك وسط الحشود! تخيل الملكة إليزابيث. وتخيل المرشحين للرئاسة الذين يقولون للناس "نريد أصواتكم لنا". وأثناء سيرك بين رعيتك، وجه ابتسامة وإيماءة بالرأس، وتحية إلى كل شخص ثالث أو رابع أثناء سيرك.

هل تظن أنهم يعرفون أنك تفتعل هذا الأمر؟ لا بالتأكيد، فكل شخص آخر لم تحيه سيعتبر من باب الاحتياط أنك تعرف جميع الحاضرين. وأولئك الغرباء الذين ابتسمت إليهم وأومأت برأسك سيفترضون أن الآخرين هم من معارفك الحقيقيين ولابد أنك ظننتهم أشخاصاً آخرين. فإما هذا وإما أن يفترضوا أنك شخصية مشهورة حقاً، أو شخصاً نبيلاً.

فإذا مررت بشخص ما أو أكثر تعرفهم حق المعرفة، فأنت محظوظ. فيمكنك حينئذ أن تتوقف لتثرثر قليلاً. وسوف يشعرون بأنهم محظوظون لأنك

اخترتهم من بين جميع الحاضرين الذين تعرفهم في الحفل لكي تتبادل معهم بعض الكلمات.

والآن، أنت قد وصلت إلى حمام السباحة. فإما أن تخوض في الماء ومعك بعض معارفك، وإما أن تستمر في سباحة الصدر إلى أن تجد من تعرفه.

الخطوة الثالثة: تصل إلى الأصدقاء الوهميين عند النهاية البعيدة (الذين كنت تتظاهر بتحيتهم عند دخولك الغرفة). فتقول: آم م م، أين ذهبوا؟! أوه حسناً، إنك الآن قد تركت انطباعاً حسناً عند كل شخص قمت بتحيته وكل شخص كان يشاهدك فقط. لذا عليك أن تتخذ الخطوة الأخيرة والنهائية في مسيرة التعارف هذه.

الخطوة الرابعة: انظر إلى شخص ما لتعرفه بنفسك. ويمكن أن يكون أحد الحاضرين ممن يقفون وحدهم شخصاً مناسباً جداً. وهذا الشخص الوحيد يرجح أنه لاحظك وأنت تتحرك في سلاسة وثقة من خلال الجمع الغفير وأنت تحيي معجبيك، لذا فإنه سيعتبر ذلك شرفاً له أن اخترت التوقف عنده والحديث معه.

ولكن ماذا لو لم تجد أشخاصاً وحيدين؟ في هذه الحالة اتجه رأساً نحو مكان تقديم المشروبات أو المشهيات حيث ستجد الكثير من الناس متوارين عن الباقين. والطعام لا يعتبر مجرد وسيلة لسد رمق هذه الأعداد الكبيرة من الناس فحسب، ولكنه كذلك وسيلة للتحدث مع أي شخص آخر يشاركك الطعام. فيمكنك أن تقول لأي شخص منهم:

"أهلاً، إن هذه القطع من الجزر تبدو صحية، أليس كذلك؟ ولكني لست في مزاج صحي. هل جربت أياً من المأكولات الأخرى؟".

"أهلاً، أتظن أنهم سيضحكون مني لو طلبت كوباً من العصير أو علبة من الكوكاكولا؟".

وبالمناسبة، إذا استطعت تجنب أن تمسك بأي شيء في يديك، فافعل. فإن الذراعين المفتوحتين تجعلانك أكثر قدرة على التعامل مع الناس وتكون يداك حرتين في مصافحة الأيدي الأخرى.

وربما تشعر ببعض السخف في المرة الأولى لاستخدامك هذا الأسلوب، ولكني استخدمته لسنوات عديدة، واقترحت على كثير من الأصدقاء استخدامه وقد أقسموا أنه أفادهم كثيراً. ولحسن الحظ، أنه لم يصادف أحد منا مثل ذلك الطفل الذي قال لغيره من الرعية المنافقين: "إن الملك عار بالفعل!"، فلا أحد سيصرخ قائلاً: "ها ها... إن هذا الشخص يغرر بنا ولا يعرف أي واحد منا!".



قاعدة رقم ١٤: ملابس الإمبراطور الجديدة

كلما دخلت غرفة لا أعرف أحداً ممن فيها، تخيلت وجود أصدقاء خياليين في الجانب الآخر من الغرفة وأبدأ في التحرك بسلاسة نحوهم كأنني في موكب ملكي، محيياً كل شخص رابع أو خامس (كأنه أحد معارفي القدامى) أثناء مروري بين الناس. وحين وصولي إلى نهاية الغرفة، سوف أبدأ في التحدث إلى شخص آخر يقف وحيداً. (وسوف يشعر بالتشرف بالحديث لشخص يبدو أنه معروف لدى الناس؛ إذ إنني قد أنعمت عليهم باهتمامي بهم!).





مصافحة لطيفة!

والآن، دخلنا إلى عالم أول اتصال بشري عاطفي، وهو المصافحة باليدين. وفي بعض المجتمعات تكون المصافحة باليدين أكثر قوة من عقد رسمي يتكون من عشرين صفحة. فمثلاً في حي الجواهر في مدينة نيويورك يتم التعامل فيما لا حصر له من ملايين الدولارات ثمناً لجواهر غالية الثمن جداً، بيعاً وشراء وتجارة، دون استخدام عقود رسمية، ولكن بمجرد المصافحة بالأيدي. فإذا نقضت أحد العقود، فإن من تتعامل معه يمكن أن يقاضيك. ولكن إذا نقضت اتفاقاً تم بمقتضى ثقة المصافحة باليدين، ففي هذه الحالة سوف يكسر غريمك رضفتي ركبتيك. وهذا مجرد بداية فقط!

ولكن دعنا نتكلم الآن عن ذلك العقد الدقيق بين أي اثنين يتصافحان باليدين. فهذا التصافح يعني ما يلي: "أهلاً، إنني مستعد لدقيقة أو اثنتين من الحديث معك لأرى ما إذا كان بيننا اهتمام متبادل".

إننا نمد أيدينا في صداقة وود، وفي اللحظات الأولى التي تلمس فيها بشرة يدك بشرة يد شخص آخر، فإنك تطلق وتستقبل آلافاً من الإشارات اللطيفة التي هي دون مستوى الإدراك. وقد تتخذ هذه الإشارات ما يشبه الهمسات المترددة التي تتلعثم عند هذا التعارف الجديد وكأن صاحبها يقول: إنني فاشل سلبي لا خبرة لي بالناس، وفضلاً عن هذا، فإنني لست مهتماً قط بالتعرف عليك. والعكس أو النقيض من هذا ليس أفضل كثيراً؛ فالمصافحة العنيفة القوية تتخذ طابعاً عدوانياً كأن صاحبها يقول: "إنني أشعر بالضعف في قرارة نفسي، ولكني سأثبت أنني قوي بأن أعتصر يديك اعتصاراً!".

ثم يأتي نموذج "المتكبر" الذي ينظر إليك من عل، ويصافحك بطريقة توحي بأنه يتوقع منك أن تقبل يده، ثم نموذج "الساحب" الذي ينتزع يده من يدك فجأة مما قد يجعلك تترنح وتفقد توازنك! ونموذج "حامل البندقية" الذي يصافحك ماداً ذراعه إليك بشدة كأنه يحمل بندقية، مما قد يضطرك لأن تمد ذراعيك نحوه أنت أيضاً متوسلاً إليه ألا يطلق عليك الرصاص!

وبالطبع، هناك نموذج "المصافح باليدين"، الذي بغض النظر عما يقوله بعد ذلك، فأنت تعرف أنه يفعل ذلك لكي تعطيه صوتك في الانتخابات أو لتعطيه مساعدة مالية أو عينية.

أما نوع المصافحة باليدين الذي يسبب لي أشد ألم في نفسي مما يجعلني أتردد في الحديث عنه فهو المسمى "الكف المبتلة الباردة". فرغم مرور عدة عقود على تلك القصة التي حدثت لي، فلا زلت أذكرها. ولن أنسى ما حييت سنين دراستي في المدرسة الثانوية إذ كنت أتصف حينئذ بالقلق والتوتر الشديد ويصيبني الخوف والرعشة بسهولة. فلم أكن مثل زميلاتي الأوفر حظاً مني اللاتي كن يخفين شعورهن بالخوف البادي على وجوههن بوضع القليل من مستحضرات التجميل. أما أنا فلم يكن بوسعي أن أفعل شيئاً ليدي الباردتين المبتلتين بالعرق البارد. وقد حاولت كل شيء حتى أعيتني الحيل، بدءاً من تجربة تلك الأكاذيب البيضاء بزعم أن يدي ملتهبتان وحتى الادعاء بأنني لم أرَ يد الشخص الآخر وهو يمدها نحوي متوقعاً أن أصافحه ولو لثانية أو اثنتين تعبيراً عن زمالتي له. ولجأت إلى حمل منديل في يدي وأقوم بحركة مسح سريعة ليدي قبل كل مصافحة. ولكن دون جدوى. فإن عملية المسح هذه كانت واضحة، وكانت يدي مبتلة جداً، كأن راحة يدي مصنع دائم للعرق!

وفي شهر يونيو من كل عام كانت مدرستي تجري مسابقة بعنوان "أفضل ..." ويقام لكل مسابقة احتفال توزع فيه جائزة خاصة حسب نوع المسابقة. فكانت تقدم جائزة في قاعة الاحتفالات إلى أفضل رياضية، وإلى الطالبة التي قدمت أفضل رسم، أو أفضل صورة ملونة في درس الفنون، ولأفضل مشروع علمي، وأفضل مقالة أدبية في درس الكتابة الإبداعية. وكنت فخورة بحصولي على جائزة في تلك الأخيرة (أي أفضل مقالة أدبية).

إلا أن فرحتي في تلك اللحظة العظيمة كان يفسدها اضطراري إلى رفع يدي المبتلة لتحية المدرسة كلها ثم مصافحة مقدمة الحفل. وكنت أدعو الله أن يجعل معاناة من يصافحني ومعاناتي أنا أيضاً أقصر ما يمكن!

وحينما كان يقترب اليوم المشهود، كنت أقوم بتحضير نفسي لأقلل هذا الضرر بقدر الإمكان. فكنت أنتظر مع غيري من المستقبلين في أجنحة أو "كواليس" مسرح قاعة الاحتفالات. وبمجرد أن أسمع النداء باسمي، كنت أهز يدي بشدة في الهواء، مثل كلب خرج لتوه مبتلاً من النهر! ثم أقوم بعملية مسح نهائية سريعة في منديل، ثم أخبئه في نبات في مؤخرة خشبة المسرح وهو ما أنا موقنة بأنه سيرحب بكل هذه الكمية من الرطوبة!

وفي إحدى المرات، كنت أقف بفخر على المسرح، وقد باعدت بين ساقي، ومددت يدي اليمنى نحو الآنسة "لي" مقدمة الحفل. وكانت لا تزال ممسكة بيدي اليمنى، وفي نفس الوقت قدمت لي الجائزة بيدها اليسرى. ثم اتجهنا نحن الاثنتان إلى المصور الفوتوغرافي الذي ضغط على زر الكاميرا. ولكن لم يحدث الوميض (أو الفلاش) المتوقع. فضغط مرة أخرى بلا فائدة. وكان يغمغم بكلمات تعني أنه يجب أن يغير مصباح "الفلاش"، فذهب إلى حيث وضع حقيبة التصوير التي معه. فتركت الآنسة لي يدي التي كانت في ذلك الوقت قد بدأت تتصبب عرقاً. وفي أثناء الدقيقتين اللتين استغرقهما المصور في تغيير المصباح، كانت الآنسة "لي" قد شعرت بما أنا فيه من خجل وحرج، فبدأت في إجراء حوار تشجيعي قصير مع مجموعة الفائزات عن متعة الكتابة الإبداعية. ولم تعرف سوى القليل عن حالتي المزرية، لدرجة أنني كنت أشعر بقطرات العرق المتدفقة وهي تسيل على الأرض مكونة بركة صغيرة!

آه... لقد أصبح المصور مستعداً الآن... فاستقام ظهر الآنسة "لي" وهي تكرر قولها: "تهانئي، يا ليلي"؛ ثم أمسكت بالجائزة. وكانت على شكل لوحة منقوشة. ولم يعد ثمة مجال الآن للمراوغة تجنباً لتلك اللحظة القاتلة. ولم أتمكن من إخبارها كذلك بأن رسغي كان قد أوشك على الالتواء في الدقيقتين الماضيتين، أو أنني قررت فجأة أن أعمل على أن أصبح في المستقبل جراحة أو ربما عازفة

بيانو، حتى لا أدع الفرصة للمزيد من الناس أن يلمسوا يدي، ويزيدوا ما أنا فيه من كرب وحرج.

ورسمت الآنسة "لي" ابتسامة عريضة على شفتيها ومدت يدها اليمنى لتصافحني. فأخذت أحملق في يدها وقد تجمدت من الخوف. ولم أجرؤ أن أدع الآنسة "لي" اللطيفة تمسك يدي الباردة المبتلة التي كنت أخفيها وراء ظهري. ومرت ثوان قليلة، أحسست كأنها ساعات، إذ سمعت أصوات ضحكات مكبوتة تصدر عن الحاضرين، ولم أجد ملاذاً لي سوى أن أضع كف يدي المبتلة الباردة كالثلج في يد الآنسة "لي" الجافة الدافئة، مما جعل الابتسامة التي على شفتيها تتجمد كأنما أصابتها ريح ثلجية من القطب الشمالي.

وحينما نادت اسم الطالبة التالية كانت مضطرة لأن تخرج من حقيبة يدها منديلاً وهي على المنصة لتمسح يدها. ومع وجود النيات الطيبة. إلا أن هذا المنظر كان مثيراً للسخرية مثل منظر بقرة تسير عبر خشبة المسرح. فضج صوت الحاضرين بالضحك!

وقد حدثت هذه الواقعة في فترة السبعينيات أي منذ زمن بعيد. إلا أن ذلك اليوم كنت كثيراً ما أسترجعه في ذاكرتي. فيعود شعوري بالألم مع دفقة عاطفية أتذكر معها ذلك العنوان الذي تصدر إحدى الصحف المحلية "إحدى الفتيات الصغيرات تحاول إغراق مدرستها"! (واسم الصحيفة Nationwide Hunt Underway).

وعلى مدار السنوات، أدركت أنني لست وحدي في هذا الكرب، فبعض الناس اليوم هم مثلي في طبيعتي العاطفية (تقريباً)، ولحسن الحظ أن هناك علاجاً لهذه الأعراض النفسية. والعلم الحديث يعطينا الحل الناجع وهو مضادات العرق. فإذا كان مضاد العرق صالحاً للاستعمال تحت إبطيك، فإنه يصلح أيضاً ليديك. ولا تزال يداي تميلان للعرق في وجود مناسبة مهمة، ولكن في هذه الحالة فإنني لا أستعمل مزيلات العرق الحديثة ذات البلية الدوارة أو الاسبراي. ولكني أستعمل زجاجة مزيل العرق قديمة الطراز. وأحرص على أن أدلك إبطي به باستخدام يدي العاريتين.

ولكن كفانا حديثاً عن النواهي، ولنتحدث عن الواجبات المطلوبة للمصافحة السليمة. فكما أن طبيبك يستمع إلى دقات قلبك وينظر في عينيك مستعيناً بضوء الفلاش الصغير أثناء خضوعك للفحص الطبي السنوي، ففيما يلي خمس نقاط يجب أن تتفحصها، كأنك طبيب، لتتأكد من تطبيقها جميعاً.

وإنني أفتتح كثيراً من حلقات المناقشة التي أعقدها في مجال الاتصالات بجعل الحاضرين يصافحون شخصاً ما لا يعرفونه. ثم في منتصف المصافحة أطلب منهم التوقف في هذا الوضع.

جرب ذلك مع أحد الأصدقاء. فصافحه، وفي منتصف المصافحة توقف دون حراك. واجعل شخصاً ما يتأكد من تطبيق النقاط الخمس التالية:

١. **هل ينظر كل من المتصافحين في عيني صاحبه؟** وهذا أمر أساسي بالفعل. فربما بسبب الجبن أو عدم الاهتمام نجد كثيراً من الناس في تلك اللحظة الحرجة من التواصل البشري ينظرون بعيداً عمن يصافحونهم. وإليك حيلة يمكنك تطبيقها لتتأكد من أن عصبك البصري مركز في الوضع السليم: فأثناء قيامك بالمصافحة خذ ملاحظة ذهنية عن لون عيني الشخص الذي تصافحه.

٢. **هل الغشاءان الجلديان لإصبعي الإبهام يتلامسان؟** ما هذان الغشاءان الجلديان؟ تخيل أن يدك مثل قدم بطة كبيرة. فالغشاء الجلدي هو الجزء الذي يقع بين أصابع القدم، وفي حالتك أنت فإنه يقع بين إصبعي الإبهام والسبابة. وحينما تصافح شخصاً ما بثقة، سوف يدهشك أن كثيراً من الناس تنقبض نفوسهم ويتوقفون قبل أن يتلامس الغشاءان الجلديان للمتصافحين. وهذا التصرف يؤدي إلى إرسال إشارات تحت إدراكية تظهر أن أولئك الأشخاص خائفون من تلاقي اليدين بشكل حميم.

٣. **هل تضغط بخفة على العظام المشطية ليد من تصافحه؟** والعظام المشطية تقع في ظهر اليد بين الرسغ والأصابع. وأقول تضغط بخفة... فلهذا يسمى محطم العظام بهذا الاسم! فهذه العظام الرفيعة رقيقة وقابلة للكسر (وكلما كنت أكبر سناً كانت قابليتها للكسر أكبر).

٤. هل كفا اليدين المتصافحتين متلاصقتان معاً، لدرجة أنك تستطيع الإمساك "ببلية" بين يدك ويد من تصافحه؟ إذا كنت تحاول جذب يدك من يد مصافحك، فإنك تعطيه انطباعاً لاشعورياً (أو تحت مستوى الإدراك) بأنك ربما تريد أن تخفي شيئاً ما -كما تعلم- مثل أولئك الصبية الأشقياء الذين يخفون بعض الأشياء في أيديهم!

٥. هل كفا اليدين عموديتان تماماً على مستوى الأرض؟ فإذا مددت يدك وظهرها إلى أعلى، وباطن يدك يكون إلى أسفل. فكأنك تقول "أنا الزعيم هنا وكل ما آمر به ينفذ!". أما إذا مددت يدك وباطنها إلى أعلى، فكأنك تعطي انطباعاً بأنك تستجدي ممن تصافحه، وتجعله يشعر بأنه لابد أن يعطيك صدقة أو نفحة من نقوده! وخير الأمور الوسط.

وبهذه النقاط الخمس سوف تصبح مصافحاً ممتازاً في الحال

والآن، أنت تعرف أساسيات المصافحة الممتازة الراقية. والآن، دعنا نضبط هذه القواعد قليلاً. ولنسأل أنفسنا كم عدد مرات هز اليد عند المصافحة؟ والإجابة اثنتان تكفيان حتى لا يظن مصافحك أنك ستعصر يده لتستخرج منها الماء! ولاحظ وضع ذراعك. هل منثنية قليلاً؟ فإذا كانت مستقيمة أكثر من اللازم، فسوف ترسل إشارات تعني أنك خائف وكأنك تقول لصاحبك "ابتعد عني!". وإذا كانت منثنية أكثر من اللازم ويدك قريبة جدا منك، فهذا يمكن أن يثير في نفسه القلق. فربما يخشى أن تشد على يده بقوة تجعله لا يستطيع استعادة يده من بين براثنك مرة أخرى!

هل تميل بجسمك إلى الأمام وكأنك تعطي إشارات لاشعورية تقول "أنا أميل إليك وأود أن تقترب مني أكثر"؟ أم هل تميل إلى الخلف. وهي لغة مفهومة في جميع أنحاء العالم، ومعناها: "إنني أحاول الابتعاد عنك بأكبر قدر ممكن من الناحية الاجتماعية"؟

وبالطبع يجب أن يكون التصافح بيد واحدة. إلا إذا كنت توجه تعزية خاصة لمن تصافحه لوفاة إنسان عزيز لديه أو لخسارة مشابهة. ولتجعل هناك فترة استمرار لحظية في نهاية المصافحة. فإذا وجهت نظرة قوية طيبة لعيني

صاحبك مع ابتسامة طبيعية صادقة، فإن هذا يقوي رابطة الزمالة أو الصداقة التي يصنعها التصافح بقوة تأثيره. ولقد تعودت في الشهور الماضية أن أحكم على مصافحة كل شخص أقابله، وحاولت دون جدوى كسر هذه العادة. وكنت أضغط على نفسي لأقاوم رغبتي في أن أقول لكل شخص جديد أتعرف عليه: "اجعل مصافحتك لطيفة".



قاعدة رقم ١٥: مصافحتي الراقية

كلما صافحت أحداً، حرصت على ما يلي: (١) أن أنظر في عينيه. (٢) أن أجعل غشاءي اليدين يتلاقيان، (٣) أن أضغط بخفة على يده، (٤) أن أجعل اليدين متلاصقتين، و(٥) عموديتين على مستوى الأرض.





المعانقة

لا يمكنك أن تذهب إلى أي مكان في هذه الأيام دون أن ترى الناس يتعانقون ويرسلون قبلات في الهواء. فإذا رفع شخص ما ذراعيه وهو ينحني عند خصره ويتجه نحوك قائلاً: "إنني مشتاق إليك، لذا أريد أن أعانقك وأقبلك"، فانظر في عينيه، ولن تجد الكثير مما يمكن فعله لتتجنب ذلك. ولكن حاول أن تجعل هذه اللحظة تعني شيئاً ذا قيمة بأن تجعل العناق صادقاً على الأقل.

ومنذ عدة سنوات، في أحد المؤتمرات، عرفت معنى المعانقات التافهة. وأولها ما يسمى المعانقة على شكل حرف A. ففي يوم افتتاح أي مؤتمر، تجد كثيراً من الأشخاص يمنحون تلك المعانقة لأشخاص آخرين لم يروهم منذ انعقاد المؤتمر السابق. ونظراً لعدم تمكنهم من تذكر أسماء بعضهم البعض (ومن الواضح أنه لم يفكر أحد منهم في صاحبه منذ أن ودع بعضهم بعضاً بنفس هذا الأسلوب المفتعل في المرة السابقة) فإنهم يغطون هذه النقيصة بالعناق الكاذب.

وهم في ذلك يشبهون أزواجاً من ورق اللعب، تتلاصق قممها من أعلى وتتباعد من أسفل في شكل يشبه الخيمة. فالخدود تتلاصق ولكن الأجساد والأقدام تتباعد بأكبر قدر تحتمه التقاليد البشرية. والحوار المصاحب لهذا العناق يكون دائماً كما يلي: "أهلاً، كيف حالك؟ إنني سعيد جداً لرؤيتك".

والمستوى الأعلى من ذلك مباشرة هو عناق حرف A مع التربيت، وهو مماثل للعناق السابق ذكره، مع إضافة تربيت كلا الطرفين على ظهر الآخر. والحوار الصامت المقابل لهذا العناق كأنه يقول: "لقد مر وقت طويل لم أرك فيه؛ ورغم ذلك فإنني لا أرغب حقاً في أن ألمسك".

النوع التالي من العناق هو عناق من القلب إلى القلب، وهو يعتبر –في تقديري– العناق الحقيقي الأول. فهو عناق غير مكبوت بين صديقين يميل كل منهما نحو الآخر حقاً وليسا في حالة توتر تمنعهما من هذا العناق. وفي هذا النوع يتلامس الجزءان العلويان من الجسم بينما يبقى الجزءان السفليان منفصلين ولكن بمسافة أقل. والرسالة التي وراء هذا العناق تقول: "إننا صديقان حميمان، وإنني حقاً أميل إليك".

والنساء غالباً ما يتعانقن بهذه الطريقة (أي من القلب للقلب). والرجال كذلك، إلا أن عناقهم يقل زمن استمراره عما يقابله بين النساء بنسبة قليلة. وقد أجريت دراسة على عناق الرجال أظهرت أنه حتى أثناء تلك المعانقات السريعة بين الرجال، فإنهم غالباً ما يشعرون بحرج نفسي ملحوظ خوفاً من أن يأخذ أحد من الناس فكرة خاطئة عنهم. وكثيراً ما رأيت رجالاً بينهم فيض طبيعي من مشاعر المحبة الأصيلة ولكنهم يتعانقون –غريزياً– بشكل سريع ثم يتلفتون حولهم، خشية أن يكون أحد من الناس قد رآهم!

والآن نأتي إلى العناق الشهير المسمى "عناق الدب الكبير"، وهو المفضل لدي ويعرفه الكثيرون في أنحاء العالم. وسمي كذلك تشبهاً بما يفعله نوع من الدببة يسمى الدب الرمادي.

وربما كان عناق الدب أمراً مثيراً للمشاعر القوية بالنسبة لي، وسبب هذا أنني كان لي يوماً صديق يعرف باتباعه أسلوب عناق الدب الكبير وبشكل حقيقي أيضاً. ففي واقع الأمر، إنه لم يكن يعانق دباً حقيقياً فحسب، بل إنه دربه أيضاً على الرقص! وصديقي "ألفريد" (وهذا ليس اسمه الحقيقي) كان يحتفظ بدبه "بارني" (وهذا اسمه الحقيقي) في بيت كبير خاص له قبة، صنعه من مواد صناعة الأسيجة، وجعله في الفناء الخلفي لمنزله في "أيوا". غير أنه كثيراً ما كان يسافر إلى نيويورك ومعه بارني ليصور مشاهد سينمائية أو إعلانات تجارية.

وفي الأوقات التي لا يعمل فيها بارني، كان ألفريد يسمح للسياح بأن يأتوا ليشاهدوه وهو يرقص مع بارني، وكانا يؤلفان معاً ثنائياً قوي التأثير. فلقد كان ألفريد رجلاً نحيلاً وله شعر أشقر طويل، وكان طويل القامة، إلا أن بارني كان

أطول منه (عشر أقدام، أي ثلاثة أمتار!)، وأثقل وزناً (أكثر من ألف رطل، قبل تناوله الإفطار!)، كما أنه أكثر شعراً منه بكثير. وهذا أمر يثير الرعب. فإن كفاً واحدة من أكف بارني كانت أضخم من رأس ألفريد. وكان أمراً يثير قلقي أن يكون صديقي هذا تحت رحمة ذلك الدب. فلو ثارت أعصاب بارني لأي سبب، فباستطاعته أن يحطم رأس ألفريد الجميل بضربة واحدة.

ولقد دعاني "ألفريد" منذ فترة لزيارته في أيوا وقضاء بضعة أيام، وعرفت وقتئذ معنى كلمة "عناق الدب" منذ أن رأيت ألفريد ودبه يتعانقان. وقد بدأ العرض بأن وجه "ألفريد" إلى "بارني" أحد أوامره التي يصل عددها إلى اثني عشر. وكان الأمر هو "استدر". فحملق "بارني" في "ألفريد" مشدوهاً لمدة دقيقة. فكرر "ألفريد" أمره قائلاً: "استدر يا بارني" وحينئذ دهش الحاضرون لرؤية "بارني" وقد رفع إحدى أكفه الضخمة إلى أعلى وبدأ يستدير في اتجاه عقارب الساعة. وحينما أكمل حركته الراقصة هذه التي تشبه الباليه وعدداً آخر من الحركات الرقيقة (بالنسبة لدب) كان من الواجب على "ألفريد" أن يطري دبه. فأدخل يده في جيوبه التي كانت محشوة بقوانص الدجاج وأعناقها وأرجلها، ثم أخرجها ولوح بها تجاه "بارني" وهو يقول بصوت هادر: "أحسنت يا "بارني"! رائع يا "بارني"!".

ولقد أثار هذا سرور "بارني"، الذي وصل إلى درجة الهياج، لحصوله على تلك الجائزة المحببة إلى نفسه، فأمسك بـ"ألفريد" واحتضنه بقوة. ومنذ هذه اللحظة وما بعدها تغيرت فكرة كل من رأى هذا المشهد من الحاضرين عن عناق الدب. وبقيت هذه الصورة التي رأوها بأعينهم وسوف تبقى طول حياتهم لا تفارق أذهانهم، إذ كان "ألفريد" الذي يزن ١٧٥ رطلاً فقط محاطاً بزاوية تصل إلى ٣٦٠ درجة بجسم "بارني" الذي يزن ١١٧٥ رطلاً. وكلما عانق أحد منهم شخصاً ما بطريقة عناق الدب في المستقبل، كان العناق أقوى وأكثر دفئاً وأطول زمناً مما كان من قبل!

ولكن دعني أخبرك بآخر مرة رأيت فيها "ألفريد" و"بارني" يتعانقان بهذه الطريقة. وقبلها كان كل شيء يمر كما هو مخطط له. إذ كان "بارني" قد مارس هذا العمل المذهل أكثر من عشر مرات. ولكن في هذه المرة بالذات، وفي أثناء

العناق الكبير، كان من المؤكد أن "بارني" قد أدرك أن "ألفريد" عند أدائه لهذا العناق يصير غير قادر على الحركة! وطالما كان "ألفريد" غير قادر على الحركة، فلن يستطيع بعدها أن يكلفه بأداء تلك الحركات السخيفة، مثل استدارات الباليرينا. وربما اعتبر "بارني" الذكي أن بقاءه كدب محترم قوي الشكيمة أفضل له من أن يحصل على أجزاء الدجاج ليلتهمها بنهم، أمام حشد من السائحين.

وحين حدث هذا الأمر سمعت صوت صديقي العزيز "ألفريد" وهو يقول بحسم: "دعني"، وكان الصوت مكتوماً بسبب كثافة شعر "بارني" الذي غطى وجه صاحبه. وكنت أستطيع بالكاد أن أرى جسم صديقي الذي اختفى معظمه في أحضان الدب الضخم.

كرر "ألفريد" أمره لـ "بارني": "دعني" وكان الصوت مكتوماً أكثر. ولكنه كان أعلى. ونظر "بارني" إلى أسفل نحو رأس "ألفريد"، بشعره الأشقر، الذي كان مختبئاً في صدره ثم نظر نحو المشاهدين الخائفين.

ثم قال "ألفريد" للمرة الثالثة بصوت حازم: "دعني يا بارني"، فاستجاب "بارني" هذه المرة بأن أسقط فوق رأس "ألفريد" بعضاً من لعابه الذي يسيل من فمه. وفي النهاية، وبعد فترة مرت في مخيلتي كأنها دهر بأكمله، أرخى الدب قبضته عن صاحبه، الذي خرج من بين براثنه وعلى فمه ابتسامة عريضة، وكان مبتلاً ولكنه مبتهج رغم ذلك. ثم نفخ "ألفريد" في فم الدب (وهذه علامة تدل على التقدير والتأثر فيما بين الدببة) وتساقط بعض من لعاب الدب من على رأس "ألفريد" إلى ظهره. وبدا "ألفريد" سعيداً بذلك!

أما أنا فبدأت أشعر بالاشمئزاز والغثيان.

وفي نهاية الأمر، رقد "بارني" على ظهره رافعاً أكفه في الهواء، معبراً عن أنه كان يمزح فقط مع "ألفريد".

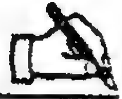
وبشكل ما بقيت بعد هذه الواقعة في حالة تشبه السأم من "ألفريد"، فكانت نهاية لصداقتي له. وأظن أنها انتهت كما تنتهي علاقات كثيرة، بسبب رؤيتي لمنظره ذلك بين أحضان الدب.

ومع ذلك، ففي ذلك اليوم، كان منظر الرجل والدب يحتضن كل منهما الآخر، أكثر صدقاً وإخلاصاً معا رأيته من قبل من منظر اثنين من البشر يحتضن كل منهما صاحبه. ومنذ ذلك الحين حاولت أن أتجنب المعانقة السطحية لأي شخص إن لم أكن أشعر بأن هناك حاجة لذلك. فإذا احتضنت إحدى صديقاتي فعلت ذلك بإحكام، ولو لثانية واحدة، كما احتضن "بارني" صديقه "ألفريد" (وأحاول ألا يسيل لعابي على رأسها!).



قاعدة رقم ١٦: العناق الصادق

كلما عانقت شخصاً أردت أن أعانقه، فإنني أحتضنه بإحكام، لمدة ثانية، أو ثانيتين أطول مما اعتاد معظم الناس، حتى يصبح عناقاً حقيقياً.





١٨ سر الحوار الواثق

إن سر التحاور في ارتياح وثقة يمكن أن نختصره إلى جزأين أو ثلاثة أجزاء سهلة. وقد أجريت عشرات الدراسات التي كشفت النقاب عن العوامل التي تجعل شخصاً ما اجتماعياً ناجحاً، وكلها خرجت بنفس الإجابة أو النتيجة.

ودراستي المفضلة لكل الوقت في هذا المجال تسمى: "التقدير السلوكي للكفاءة الاجتماعية في الذكور". ويمكن أن نسميها ببساطة "ما الذي يجعل أحد الرجال جذاباً؟" ورغم أن هذه الدراسة بعينها قد شملت الرجال، إلا أن نفس القواعد يمكن تطبيقها على النساء.

ما الذي يميز الناجحين عن الفاشلين اجتماعياً؟

اختار الباحثون مجموعتين من الرجال للمشاركة في الدراسة، وكانت المجموعة الأولى ناجحة اجتماعياً بالفعل. وقد تمت دعوتهم لحضور حفلات كثيرة، وكانت لهم أفضلية بين النساء، كما كانوا محبوبين من الجميع. وقد استطاع أولئك الرجال الفوز بلقاءات اجتماعية كثيرة، فكانوا من الناجحين من وجهة النظر الاجتماعية.

وأما المجموعة الثانية فكانت للأسف غير ناجحة، أي كانوا من الفاشلين من وجهة النظر الاجتماعية. ولقد أرادوا بإصرار أن يفوزوا بلقاءات مع الجنس الآخر، ولكنهم كانوا إما مترددين في طلب ذلك من إحدى النساء، وإما كانت دعوتهم ترفض باستمرار. ونظراً لأن كلتا المجموعتين كانت تتميز بالوسامة بقدر

متساوٍ، فقد بدأ الباحثون في تحديد وعزل العوامل أو الأسباب التي جعلت إحدى المجموعتين من الرجال من الفائزين والأخرى من الفاشلين. وقد أدخلوا الرجال في سلسلة من الاختبارات.

هل ترغبين في الرقص؟ بدأ الاختبار الأول عن الرقص الاجتماعي (وله احترامه في عالم الغرب). وقد أخبر الرجال بأن يطلب كل منهم من إحدى السيدات مراقصته. وكان على كل سيدة من المشاركات في الدراسة أن تجيب قائلة: "أنا لست ماهرة في الرقص".

النتائج: عندما سمع الرجال الناجحون اجتماعياً هذه الإجابة لم يفسروها على أنها نوع من الرفض، ولكنها ببساطة مجرد إقرار للواقع. وقد ابتسم أولئك الرجال ببساطة وأعطوا إجابات متنوعة مثل: "وأنا كذلك؛ فلمَ لا نجلس لنتحدث سوياً؟".

وأما الرجال الأقل نجاحاً فكانت إجاباتهم متنوعة كثيراً مثل: "أوه"، "هه"، "آه"، "أم م، حسناً"، وما شابه ذلك، ثم استسلموا بعدها. وباختصار، فإن الفاشلين فسروا إجابات السيدات بأنها صد ورفض.

أهلاً، كيف حالك؟ في الاختبار الثاني، سجل الباحثون محادثات بين سيدات جذابات والناجحين اجتماعياً، وبين نفس السيدات والفاشلين اجتماعياً. وفي هذه المرة لم تعرف السيدات أنها دراسة علمية. وكانت مهمة الرجال أن يثرثر كل منهم مع إحدى السيدات لفترة ما ثم يطلب منها موعداً للمقابلة في مكان عام.

النتائج: كان الفرق بين الفاشلين (مُني أغلبهم بالهزيمة في الحصول على موعد) والناجحين أو الفائزين (حصل أغلبهم على إجابة مؤكدة) ما يلي: بدأ الناجحون في الثرثرة، وتوجيه الأسئلة، وبمجرد حصولهم على إجابة من السيدة، بدءوا يقدمون خبراتهم أو آراءهم الشخصية. ثم وجه كثير منهم إلى السيدة سؤالاً آخر ليشغلها وليجعل تبادل الأفكار مستمراً. وبتعبير آخر فإنهم تركوا فترات صمت قليلة جداً خلال المحادثة. كما كان هناك تدفق مستمر للطاقة. فكانت المحادثات لها نغمة لطيفة بالنسبة لهم.

والآن، ربما كان للفاشلين أشياء مثيرة وذكية بنفس الدرجة يمكنهم قولها. ولكن لسوء الحظ، كانت هناك فراغات غير موفقة أكثر في محادثاتهم. فكانوا يتوقفون لفترات أطول أو يهمهمون ويتنحنحون قبل أن يجيبوا. فبهذا اختفت النغمة الموسيقية لتبادل الحوار مما جعل السيدات غير مستريحات لأولئك الرجال.

كما قام الباحثون بقياس طول الفترة الزمنية لإجابات الرجال عن الأسئلة التي توجهها لهم السيدات. فمثلاً، قد تسأل إحدى السيدات قائلة: "لماذا جئت إلى ساكرامنتو؟" فيعطي الفائز إجابة أطول، ثم يعيد الكرة إلى ملعب تلك السيدة. وإجابة ذلك الفائز قد تتخذ الصورة التالية.

"حسناً، لقد كانت هناك أسباب متعددة حقاً. وأولها، أنني قرأت كثيراً عن ساكرامنتو. فقرأت أن بها حياة ثقافية غنية، لاسيما المسرح، ومناخها رائع، وأهلها ودودون جداً. وكذلك، فإنني مهتم بدراسة الطب البيطري، وجامعة ولاية كاليفورنيا تتمتع بسمعة قوية جداً في هذا الفرع من الدراسة العلمية. كما أن أختي انتقلت إلى هنا منذ سنوات مضت، وأخبرتني بأشياء طيبة عن هذه المدينة... وماذا عنك أنت، هل ولدت هنا، أم أتيت إلى هنا مثلي؟".

وأما إجابة الشخص الفاشل أو الخائب فقد تكون كما يلي: "آه، حسناً، لأن أختي كانت هنا وأردت أن ألتحق بجامعة ولاية كاليفورنيا".

وقد كانت هناك ميزة ثالثة. وهي أن الفائزين كانوا يتمتعون بطاقة عالية في أصواتهم. فكانت أصواتهم يبدو فيها الاهتمام بما يقولونه، وكانت تلك الطاقة مؤثرة.

وأما الفاشلون فكانوا يتوقفون كثيراً وكانت إجاباتهم أقصر. وحينما كانوا يتكلمون لمدة ثلاثين ثانية أو أكثر، كانت أصواتهم أكثر رتابة، بطريقة لا تجعل أي أحد يرغب في الاستماع إليهم طوال الأمسية.

وتلخيصاً لما قلته، فإن الفرق الكبير بين الناجحين والفاشلين هو: أولاً، الناجحون لا يتوقعون الرفض. فإذا ما رفض طلبهم للرقص، فإنهم لا يلقون لذلك

بالاً، بل يستمرون في الحديث. فإن توقع الرفض يكون دائماً توقعاً ذاتي التحقق أي من داخل الشخص نفسه.

وثانياً، فإن نغمة المحادثة عندهم كانت أكثر نعومة. فأنت إذا سمعت أغنية للمرة الأولى، فإنك تستمع إلى اللحن قبل أن تميز الكلمات. وكذلك الحديث. فإن نغمات الناجحين كانت جيدة لأنهم تفاعلوا بسرعة تجاه أسئلة السيدات وبهذا تخلصوا من فترات الصمت غير الموفقة. وحينما أجابوا، لم يعطوا إجابات من جملة واحدة، بل تكلموا لفترات أطول. وكانت أصواتهم مشحونة بالطاقة. وأظهروا سعادتهم بالحديث إلى السيدات. كما أظهروا اهتمامهم بإنهاء كثير من إجاباتهم بسؤال.



قاعدة رقم ١٧: **تفاعل أسرع، وأجب بتوسع**

سوف أمارس نمط الحديث المميز للناجحين، وهو:

١. أجعل مستوى الطاقة عالياً بعدم ترك فترات صمت طويلة.

٢. أتكلم لفترات أطول أو أعطي إجابات أطول عن الأسئلة، و

٣. ألقي بكرة الحديث في ملعب الشخص الآخر بإلقاء سؤال آخر.





الخجل سيئ!

ليس هذا فحسب، بل إنه يمكن أن يدمر حياتك.

حسناً، لنكن جادين أكثر في الحديث عن الخجل، لأن الخجل أمر خطير حقاً. ولتعد بذاكرتك إلى وقت أن كنت في سن:

٤ سنوات: كانت أمك قد دعتك باللطيف (أو الكتكوت) حينما سعت نحو إحدى صديقاتها في محل البقالة، فاختبأت أنت خلف ردائها. فقالت أمك لصديقتها وهي تبتسم: "إنه خجول".

١٠ سنوات: كان أبوك فخوراً بأنك لم تكن تخرج للعب مع الأطفال الآخرين. بل كنت تفضل المكث في المنزل لتلعب بطاقم أدوات الكيمياء، فكان يتباهى أمام زملائه قائلاً: "يبدو أنه حينما يكبر سيصبح عالماً"، ولم يكن ذلك الأب يعلم أن أقرانك من الأطفال كانوا يخيفونك كثيراً لدرجة أنك كنت تفضل التعامل مع المعادلات الكيميائية عن التعامل مع الناس.

١٥ سنة: كنت تجلس إلى مائدة العشاء وعيناك مغرورقتان بالدموع وأنت تشكو لأمك وأبيك من شعورك بالخجل تجاه زملائك من الصغار، وتلقيك الصدمات كلما تحدثت إلى شخص من الجنس الآخر. فكان أبواك ينظر كل منهما للآخر ويبتسم ابتسامة تنم عن الفهم ويقول: "أوه، لا تقلق، إنها مرحلة وتمر. وكل إنسان يشعر بالخجل وسوف تتغلب عليه". ومن الواضح أن أبويك ليست لديهما فكرة أنهما ربما كانا يدمران حياتك بالطريقة التي يتعاملان بها مع خجلك.

ودعنا أولاً نفند تلك المقولة غير الدقيقة: "سوف تتغلب عليه". فلقد تبين بالدراسات العلمية أن ما يقرب من ٣٠-٤٨ بالمائة من الأمريكيين البالغين

يعانون الخجل ويعتبرونه إعاقة تستمر طوال العمر. و٣٠ بالمائة من أولئك الناس يصابون بكرب وعذاب إذا تعرضوا لحالة حادة من هذا المرض النفسي. والأشخاص الخجولون عند اللقاء الأول يعتبرون في بعض الأحيان غير أذكياء، وغالباً ما يعتبرون هم أنفسهم أقل جاذبية مما هم في الحقيقة. ونظراً لخجلهم هذا، فإنهم لا يشعرون بالكمال أبداً. ولا يحصلون أبداً على ذلك الشعور الصحي بالذات.

انتظر، هناك المزيد من الأضرار

يجد الأشخاص الخجولون صعوبة في الحصول على أصدقاء، وقلما يواعدون أحداً بلقاء، وإذا ما حدث لقاء، فدائماً ما يفسدون تلك الصداقة أو ذلك الحب. والأشخاص الخجولون يكون احتمال حصولهم على شريك للحياة أو زوج أقل حتى من أولئك الأشخاص الذين ابتلوا بأنواع أخرى من اضطرابات القلق. والنساء الخجولات حين يتزوجن يكن أقل قدرة على الجمع بين الحياة الأسرية في البيت وبين تجسيد الاهتمامات أو تحقيق الإنجازات في مجال العمل خارج البيت. كما أنهن أكثر عرضة لمعاناة الوحدة أو ما تسمى "متلازمة العش الخالي" بعد أن يكبر أبناؤهن.

وفضلاً عن هذا، فإن الأشخاص الخجولين يكونون أبطأ في الحصول على مجال عمل مقبول. وحينما يحصلون على عمل، فإنه يكون في الغالب غير مستقر إلى أن يصلوا إلى منتصف أعمارهم. ونادراً ما يجدون عملاً يستغل مواهبهم.

هل قلت ما فيه الكفاية؟ حسناً، فلنضف شيئاً آخر. إن الأشخاص الخجولين يعانون أكثر من أفكار الدونية الذاتية، والسلوك الناتج عن الإحباط والوحدة ونوبات القلق والاكتئاب، وكلها ورد ذكرها في الدراسات المذكورة أعلاه.

هل أقول شيئاً أقوى؟ إن الخجل يبدد الطاقات ويجعل من ابتلي به مهيض الجناح يشعر بعدم الأمان. إنه يمكن أن يدمر حياتك. وقد آن الأوان لتدمره قبل أن يدمرك.

والحق أقول إن الخجل ليس بالأمر الغريب عني. فخلال دراستي بالكلية كنت أعاني حالة شديدة من رهاب الحديث. وكنت أشعر بجبن شديد من

الذهاب للمشاركة في أية مناسبات اجتماعية بمفردي. وفي فترة مبكرة من دراستي جربت المشاركة في إحدى تلك المناسبات حيث جلست طوال الأمسية في نفس المكان دون حراك كأنني قطعة أثاث!

والآن، إذا ما كان رهاب الحديث مرضاً، فما العلاج؟

إذا كنت واحداً ممن يعانون اضطرابات نفسية مزعجة، فربما كان من دواعي التعزية أن تعرف أن هناك عشرة ملايين أمريكي من البالغين يعانون، بصفة منتظمة، حالة نفسية تعرف باسم اضطراب القلق (أو الاضطراب القلقي) الاجتماعي. فإذا لم تكن واحداً من أولئك المرضى النفسيين، فلازال من المحتمل أن تكون قد تعرضت لنوبة عرضية من هذا المرض النفسي. مثلما يحدث حينما يتعين عليك أن تلقي كلمة في جمع من الناس أو ينتظر منك أن تتحدث في حفلة من الحفلات. وأعراض هذه الحالة مألوفة وهي: تسارع دقات القلب، وزرقة الجلد، والارتجاف، وأن ترغب في التهرب من هذا الموقف المحرج وتذهب إلى أي مكان آخر.

ودون أن تدخل في تفاصيل متعمقة، قد تسبب لك الضيق، عن الدوبامين والنورابينفرين والسيروتونين، يكفي أن نقول إنه غالباً ما يكون هناك خلل كيميائي كأساس لمشكلة الخجل أو رهاب الحديث. وبالنسبة للحالات الشديدة المزمنة التي تثبط المريض وتمنعه من ممارسة وظائفه الطبيعية، فإن الأطباء النفسيين يمكن أن يصفوا لهم مضاداً للاكتئاب لرفع مستوى ذلك الناقل العصبي المسمى بالسيروتونين في المخ. ولكن الأدوية لا تعتبر حلاً مقبولاً في معظم الحالات وقد يحتاج المريض إلى أكثر بكثير من مجرد حبة صفراء صغيرة ليجعل الخوف يختفي، أو حبة برتقالية كبيرة لتجعله أكثر اجتماعية، أو حبة حمراء ضخمة للحد من مرض الخوف الشديد لدرجة أن يجهش بالبكاء. إن الحصول على الشخصية السليمة عن طريق وصف الأدوية يعد طريقاً طويلاً، هذا إذا افترض إمكان ذلك أصلاً. ولا توجد وسيلة سريعة لإصلاح الخلل، ولكن توجد علاجات

منزلية ممتازة قليلة للتخلص من الخجل (وهي التي أستعملها. ومما أسعدني أنها ناجحة المفعول).

المزيد من الجاذبية!

مثل تعلم التزلج، فكِّر في الحركات التي تقوم بها بشكل فردي. مارس القواعد الخمس عشرة التي ذكرناها من قبل مع أولئك الأشخاص الذين تصادفهم في المصعد أو هنا أو هناك، وسوف تجد نفسك قد اندمجت في مناسبات اجتماعية وربما كنت ضيف الشرف فيها. ولا تقلق كثيراً مما يجب أن تقوله من كلمات. فالجذابون للناس يعلمون أن نغمة الحديث هي التي تهم. وهم يجعلون أصواتهم متحمسة ويجعلون لغة أجسادهم طبيعية وتنم عن الود. كما أنهم يجعلون كل من يتحدثون إليهم يشعرون بالأهمية.

وأول تلك العلاجات هو أن تجبر نفسك على التحدث إلى الغرباء. وقد تقول إن والديك قد أخبراك حينما كنت صغيراً بألا تتحدث مع الغرباء.

وأقول لك إنك لم تعد الآن صغيراً. وبالطبع عليك بتجنب المبادرة بالحديث مع الغرباء في الحارات المظلمة، ولكن تحدث إلى جيرانك وغيرهم ممن قد تصادفهم في الشوارع في المنطقة التي تسكنها وتبدو عليهم الطيبة والاستقامة. وابتسم بشكل طبيعي وتحدث إلى الأشخاص الذين يقفون أمامك في طابور البنك أو في انتظار الدخول إلى مطعم يزيد إقبال الناس عليه. وثمة عيادة لعلاج الخجل في كاليفورنيا ينصح أطباؤها مرضاهم بالفعل بأن يستعملوا المصاعد ليس لمجرد ركوبها فقط، وإنما للتحدث أيضاً مع الغرباء الذين يستعملونها ويمكن الاطمئنان للحديث معهم.

وثمة طريقة مفيدة وهي أن تشتري كلباً. وكلما كان شكله مضحكاً أو غريباً كان أفضل! وقد حدث مرة أن اشتريت قطاً سيامياً وكان بقدرتي أن أسير به في الشارع وهو مربوط بمقود في رقبته؛ وهو أمر نادر بالنسبة لقط أن يسير في الطريق

مربوطاً بهذه الكيفية كأنه كلب، وهذا ما أثار تعليقات كثيرة من المارة. وقد تعودت أن أضحك مباشرة كلما سألني أحد المارة ما إذا كان اسم القط هو "لاسي"!

ومن الملاحظ أن الناس لديهم دائماً ما يقولونه عن الحيوانات، وذات مرة تعرفت على رجل قصير مستدير الجسم يعمل في سوق شهيرة للسمك. وكنت أرغب أن أرى هذه السوق، فتحدثت إلى "ماركو" (وهذا اسمه) وطلبت منه أن يوصلني إليها في صباح أحد الأيام. وبينما كنا في الطريق إلى السوق كان المارة يلوحون إليه بشكل واضح ويبتسمون ويقولون له: "أهلاً يا صاحب القرد" وكأنه رجل واسع الشهرة. فطلبت من "ماركو" أن يخبرني عن هذا الأمر. فقال إنه يمتلك قرداً أليفاً، وقد اعتاد أن يحمله على كتفه ويسير به في الشارع. غير أنه في ذلك الصباح لم يحضره معه لإصابته بوعكة صحية. ومن الواضح أن جميع المارة تعودوا التحدث إلى "ماركو" وقرده الظريف.

وأياً ما كنت ستسير حاملاً قرداً على كتفك أو تربط قطاً بمقود أو تركب المصعد دون هدف محدد، فإن الحيلة المقصودة هي أن تبدأ في الحديث مع الناس أينما وجدوا. وكلما فعلت هذا أكثر كان تحقيقه أسهل.

إن تعلمك أن تكون ناجحاً طبيعي المظهر وأن تندمج بسلاسة في أية مناسبة اجتماعية، كما يقطع سكين ساخن قطعة من الزبد، هو في حد ذاته ليس بالأمر السهل. فربما تعرف كل الأشياء الصحيحة التي يجب فعلها، إلا أن وضعها معاً في الإطار الصحيح هو أمر آخر. وأفضل طريقة للتقدم في الاتجاه السليم هي أن تمارس قاعدة أو اثنتين مرة واحدة. وربما اكتفيت بتطبيق القاعدة رقم ١ بأن تقول كل شيء كأنك في مكان الآخرين، وأن تعطي الآخرين القاعدة رقم ٢ "إشارات العين" على مدى أيام قليلة. وحينما تصير القاعدتان أمراً طبيعياً بالنسبة لك، أضف القاعدتين ٣، ٤ (وهما "كلمة الشكر الممتدة" و"اللمسة الحانية")، وهكذا.

إن اكتساب هذه المهارات بصورة كاملة يشبه تعلم التزحلق (على الجليد)، وبالمناسبة فإن التزحلق كان من أكثر التجارب إثارة للخزي والعار في حياتي منذ سن البلوغ (إذا ما كان لديك أطفال، فأنصحك بأن تعلمهم التزلج الآن حتى

لا يتعرضوا للمحنة التي تعرضت لها). فلقد كنت فتاة بالغة راشدة مكتملة النمو، وقد يمكنني أن أقول: جيدة التناسق، حين اشتريت زوجاً من أدوات التزحلق ومعدات تزحلق جيدة الصنع، لأبدأ أول درس لي عن التزحلق في حياتي. فماذا تتوقع أنه حدث؟ لقد أعطاني المدرب توجيهات بسيطة: اثني ركبتيك، واجعلي ظهرك مستقيماً، وميلي إلى الأمام. أحسنت. والآن انظري إلى أسفل التل، وميلي ناحيته، جاعلة ثقل جسمك على أداة التزحلق ونحو أسفل التل ثم... يا ا ا ا و و و ه!

لقد مر وقت طويل جداً قبل أن أصبح قادرة، لا أقول على ممارسة الأنشطة المختلفة للتزحلق على الجليد، بل على مجرد التمتع باندفاع جسمي بسرعة إلى أسفل الجبل، والشعور بالرياح الباردة، وهي تصطدم بوجنتي، أو حتى أن أبتسم لزملائي من ممارسي التزحلق.

♀ ♂

قاعدة رقم ١٨: تحدث دائماً إلى الغرباء

إذا كنت خجولاً، فسوف أتحدث إلى عشرة غرباء على الأقل. وسوف أبث الحماس في صوتي، والبريق في عيني، وأمارس الفقرات الخمس عشرة الأولى إلى أن أتقنها.

✍ ________________________________



هل هذه الثقة تصنع أموالاً؟

إن حصولك على وضع يجعل الناس يحبونك لا يعتبر أمراً جيداً من أجل الحصول على مقابلات اجتماعية أو الاشتراك بصفة اجتماعية في الحفلات والاحتفالات فحسب، وإنما الثقة يمكن أيضاً أن تصنع الكثير من السنتات -التي تتجمع في دولارات- وبالنسبة لإحدى الشركات، فقد أدت إلى حصولها على ملايين الدولارات.

قدم أستاذ في علم النفس بجامعة بنسلفانيا استبياناً عن الشخصية إلى مندوبين عاملين في شركة كبرى للتأمين. وسألهم، ضمن كثير من الأسئلة الأخرى، عما لو قابلوا شخصاً ما، هل يعتقدون أن ذلك الشخص سيحبهم؟ والأشخاص الذين أجابوا قائلين: "بالتأكيد، سوف يحبني الناس، ولم لا؟" كان يسميهم في هذه الدراسة "بالمتفائلين". وأما الباقي فاعتبرهم متعادلين أو متشائمين فيما يتعلق بحب الناس لهم.

هذا ولم يحصل المتفائلون على المزيد من التدريب ولا الخبرة. ولكن في خلال الأشهر التالية حقق المتفائلون مبيعات تزيد بنسبة ٣٧٪ عن الأشخاص الأقل ثقة!

عجباً لما فكرت فيه إدارة شركة التأمين. إن دراسة هذا الأستاذ الذي يدعى مارتن سليجمان مؤثرة جداً. وبسببها قررت الشركة أن تقوم بعمل جريء. فقد انتهزت الفرصة ووظفت مائة من المندوبين المتقدمين للوظيفة رغم أنهم أخفقوا بالفعل في اجتياز الامتحان القياسي الفني، فقد كانوا متفائلين حقاً فيما يتعلق باعتقادهم أنهم قادرون على بيع الكثير من وثائق التأمين.

المزيد من الجاذبية!

إن السر يكمن في الأسئلة التي نوجهها لأنفسنا. إن مخك هو بمثابة حاسوب عظيم شامل، بل هو أفضل. فأنت توجه له سؤالاً، وهو يجد الإجابة. فإذا لم يجد إجابة واضحة، فإنه يستمر في البحث ثم البحث... وهكذا، حتى لو اضطر إلى الرجوع بذاكرته إلى حين كنت في الثانية من عمرك. فإذا لم يجد إجابة، فإن المخ بسبب شعوره بالحزم والالتزام فإنه سيقدم إجابة، حتى لو كانت إجابة خاطئة. ولكي يتمكن الجذابون للناس من السيطرة على عقولهم بشكل كامل، فإنهم يتعلمون أن يوجهوا الأسئلة الصحيحة.

ولقد كانت الشركة متفائلة جداً باتخاذ مثل هذه الخطوة الشجاعة، ولكنها حصلت على العائد المطلوب من ورائها. فأولئك المندوبون الذين رسبوا في الامتحان الفني باعوا أكثر (بنسبة تزيد عن ١٠٪) مما باعه الشباب والرجال العاديون الذين اجتازوا الامتحان بنجاح!

إذن فماذا يحدث إذا ما فشل أحد المتفائلين؟ يقول سليجمان: حينما يقول أو يفعل أحد المتشائمين (أو المتشائمات) شيئاً خاطئاً، فإنه يقول لنفسه: "لا عجب أن حدث هذا، فأنا سيئ التصرف في المواقف الاجتماعية (أو العملية)" أو "إنني سيئ جداً حينما أقابل النساء (أو الرجال)".

وأما الشخص المتفائل فإنه يقول: "يا إلهي، إنني سوف أحدد بدقة الخطأ الذي فعلته وأعمل على ألا أكرره في المرة القادمة".

ويقول سليجمان أيضاً إنه توجد آلية أخرى تظهر حينما تحدث أشياء حسنة؛ ففي هذه الحالة تجد الشخص الخائب يقول: "إن ما حدث كان مجرد ضربة حظ عشوائية، لا يمكن أن تتكرر"، في حين أن الشخص الناجح يهنئ نفسه قائلاً: "لقد كنت أعلم أن جهدي الشاق لابد أن يؤتي ثماره!".

والآن، نفترض أنك ارتكبت خطأ، فربما تضرب رأسك بيدك وتقول: لماذا أنا فاشل هكذا؟ ويظل عقلك يدور! ثم يجد عقلك إجابة. فيقول إنك فاشل؛ لأنك كنت فاشلاً دائماً وسوف تكون فاشلاً دائماً. وهكذا تشعر بالبؤس واليأس فتكون الحركة التالية التي تقوم بها حركة فاشلة بالفعل.

ولكن نفترض أنك سألت نفسك سؤالاً مختلفاً إذا ارتكبت خطأ ما. فيقول عقلك سائلاً: "أم م م... ماذا يمكن أن أتعلم من هذا؟"، أو أفضل من هذا أن يسأل: "ماذا يمكن أن أفعل بشكل مختلف في المرة القادمة؟"، وسوف تجد الإجابة بالتأكيد وبهذا من المرجح ألا تلدغ من نفس الجحر مرتين. وإن الناجحين الكبار في الحياة وفي الحب هم الذين ارتكبوا الخطأ مرة واحدة فقط. كما أنهم على استعداد لتهنئة أنفسهم يومياً على ما يبذلونه من جهود وما ينجزونه من أعمال طيبة.



قاعدة رقم ١٩: ماذا يمكن أن أتعلم منها؟

كلما خطوت خطوة مهمة على الطريق، وقبل أن أخطو الخطوة التالية سوف أجلس قليلاً لأسأل نفسي هذه الأسئلة الحاسمة:

١. ماذا يمكن أن أتعلم من هذه الخطوة؟ و
٢. ماذا يمكن أيضاً أن أتعلم منها؟ و
٣. ماذا يمكن أيضاً أن أتعلم منها؟

وسوف أستمر في التساؤل حتى تظهر الإجابات. ثم أسأل نفسي بعد ذلك: "ماذا يمكن أن أفعل بشكل مختلف في المرة القادمة؟" (وفي النهاية، سأهنئ نفسي على ما أنجزته من أعمال طيبة في ذلك اليوم).



____



آه، إنه لغز الحياة!

وكيف أنقذ التفاؤل صديقي؟

من أكثر جوانب العلاقات المتشابكة إمتاعاً (وسوف تحصل على خطة عظيمة لتحقيق تلك العلاقات) هو أنه في بعض الأحيان نجد علاقة بدأت في إطار وظيفي تحولت لتصبح صداقة حقيقية. وحيثما تجد الصداقة الحقيقية تجد الثقة. وهذه الثقة تتيح لك أن تعبر الخطوط الحمراء وتقول أشياء خارج نطاق التحفظ العادي إلى صديقك، وهي أشياء ما كنت لتقولها لعامة الناس.

ومن دواعي فخري أن أقول إن أحد أولئك الأصدقاء أخصائية مرموقة في أمراض القلب بمدينة نيويورك، وهي ضمن الطاقم الطبي باثنين من المستشفيات المهمة وأستاذة في واحدة من أفضل كليات الطب. وكثيراً ما تلقي محاضرات علمية كما أنها استشارية أمراض القلب للعديد من المجلات الطبية الكبرى. وبتعبير آخر، فإن كارولين (وهذا ليس اسمها الحقيقي) لديها مصداقية في معظم الأحيان. إلا أنها أخبرتني ذات مساء حينما كنا جالستين إلى مائدة العشاء بأمر ما كانت لتستطيع أن تبوح به لأحد الصحفيين أو المذيعين أو حتى لأحد زملائها من أطباء القلب. ومع ذلك فهي مقتنعة بهذا الأمر كما أنها مقتنعة بأن قلبها يدق!

ولم يكن أمامها سبيل لتثبت هذا الأمر، ولكنها قالت لتشرح وجهة نظرها: "إذا ما اعتقد أحد المرضى حقاً أنه سيعيش –وأنا أعني أنه يعتقد حقاً وبالتأكيد بهذا الأمر ولا يحاول فقط أن يقنع نفسه بأنه سيتحسن– فإن فرصه في تحقق هذا الهدف المرجو تزيد بدرجات تثير الدهشة". وحينئذ خفت صوتها وبدأت عيناها تدمعان وهي تميل إلى الأمام لتخبرني عن أحد مرضاها ويدعى

"جورج" الذي تعرض لثلاث نوبات قلبية وجرى علاجه من حالة خطيرة من مرض الشريان التاجي. قالت كارولين: "حينما تم نقله عبر دهليز المستشفى لإجراء جراحة القلب المفتوح له، كانت أسرته تعتقد أنها لن تراه مرة أخرى. وكنت أظن ذلك أنا أيضاً".

وأضافت قائلة لقد زرته وأمسكت بيده، فابتسم ابتسامة باهتة، ثم تكلم بمشقة فقال: "إنني لن أحقق ما أرجوه، أليس كذلك يا دكتورة؟". لقد كان هذا الرجل يثق فيّ ثقة تامة. ولقد كنت أعالجه على مدى ستة أشهر، وكان يعلم أنني أصارحه دائماً بالحقائق دون مواربة. لذا فقد صرخت في وجهه لما وجدته مستمراً في التدخين، وأخبرته بأن كل سيجارة يدخنها هي بمثابة مسمار يدق في نعشه. وفي إحدى المرات أخرجت سيجارة مشتعلة من فمه حين كان جالساً في غرفة الانتظار بعيادتي أمام باقي المرضى، وقلت له: "إذا كنت مصراً على الاستمرار في التدخين، فسوف أسقطك من حسابي كمريض". ثم قلت له بصراحة: "إذا أردت أن تنتحر، فليكن ذلك في مكان آخر!".

ثم أردفت كارولين قائلة: "على أية حال، فإن جورج كان يؤمن بأي شيء أقوله". وقالت إنها كانت تقف عند سريره تتطلع إلى عينيه ولا تجد ما تقوله. إنها لم تكذب عليه من قبل. ولكن في هذه المرة كان الأمر يختلف. فقد كانت تعرف أنها لو أخبرته بما تفكر فيه بالفعل وهو أن أسرته لن تراه مرة أخرى، فربما أثر هذا عليه تأثيراً سيئاً لا تحمد عقباه.

فسألها مرة أخرى: "إن الأمر هكذا... هه؟" ولقد كانت كارولين على قدر من التدين، فما كانت لتتلاعب بالحقيقة. إلا إذا...

وكذبت عليه هذه المرة فقالت: "أوه، لا عليك يا جورج، إنك إذا لم تكن تخفي بعض السجائر تحت بطانيتك، فسوف تحقق بالطبع ما ترجوه... سوف تكون بخير".

ولقد صدق كلامي... وتحسنت حالته بعض الشيء بالفعل.

ولقد أخبرتني كارولين أن جورج مات بعد ذلك ببضع سنوات. ولكنها تعلم أن الكذبة الكبيرة التي قالتها له قد أثرت في نفسه مما أعطاه القوة

لمواجهة مرضه، وأن هذا الدعم النفسي قد منحه الفرصة ليعيش بضع سنوات مع عائلته.

حقاً، هناك أحوال يمكن أن يكون فيها التفاؤل مسألة حياة أو موت.



أرجوك، كن متفائلاً

إذا كان لديك أطفال، أو تخطط لذلك يوماً ما، فإن من أعظم الهبات التي يمكنك أن تمنحها لأطفالك هي هبة التفاؤل، وهو الإيمان بأن في استطاعتهم تحقيق أي شيء يريدونه.

لقد نشأت كارولين في زمن حين كان أكثر طموحات المرأة قبولاً هي أن تلتحق بإحدى الكليات وأن تحصل على زوج طيب وفي. ولكن عائلتها لم تتردد لحظة حينما أخبرتهم أنها أرادت أن يعلو شأنها، وأن تصبح طبيبة لأمراض القلب. وأما صديقي "ديل" من تكساس (الذي تحدثت عنه من قبل) فإنه يستطيع أن يعزو ما يتمتع به من تفاؤل إلى أبيه الذي علمه أن يقول: "أعتقد أنني أستطيع، أعتقد أنني أستطيع".

وإن لدي صديقة أخرى ناجحة بدرجة عالية، واسمها "بنيسا". وحينما كانت بنيسا، التي كانت تتميز بعينين واسعتين، وبشرة ناعمة بلون الشيكولاتة باللبن، وشعر أسود لامع، تأتي إلى مقر العمل في الصباح، كان من يراها يمكن أن يظنها من أكبر عارضات الأزياء في الوكالة التي تمثلها شركتها. وبدلاً من هذا فإنها دخلت في مجال القانون وهي تعمل شريكة مخضرمة في شركة محترمة في لوس أنجلوس متخصصة في النشاط الترفيهي. ولا مجال في هذا النشاط للإنجازات الضعيفة، فقانون الترفيه يفتح الباب للتنافس على مصراعيه، فلا يكفي أن تكون جيداً فقط، بل يجب أن تكون أفضل من هذا بكثير لكي تستمر وتتقدم في عملك حتى تصير شريكاً مخضرماً. أضف هذا إلى الحقيقة القائلة بأن بنيسا هذه امرأة وليست رجلاً، بل إنها أيضاً أمريكية من أصل إفريقي، ورغم ذلك فقد حققت نجاحاً كبيراً حقاً فهو عن جدارة بالفعل.

ولقد كنت ذات يوم أعرب عن إعجابي ببنيسا، فقالت لي: "شكراً، ولكني كنت أتوقع دائماً أن ينتهي بي الأمر بأن أؤدي هذا النوع من العمل".

فقلت لها وأنا أشعر بارتباك: "ولكن، بالنظر إلى أنك ولدت في الخمسينيات، قبل ظهور الحقوق المدنية (للملونين) وكل هذه الأمور، فإنك لم تفكري قط في أنك ستصلين إلى هذا المنصب... أليس كذلك؟".

فأجابت بنيسا: "لقد جعلني أبي أشعر دائماً أن بإمكاني أن أفعل أي شيء أريده. تذكري حينما بدأ رائد الفضاء نيل أرمسترونج أولى خطواته على سطح القمر في يوليو عام ١٩٦٩؟ لقد كنت وقتها في العاشرة من عمري".

فأجبت بنعم.

فقالت: "حسناً، لقد عشت في ذلك الحين مع أسرتي في حي فقير في بروكلين. ولكن أبي اصطحب الأسرة كلها بالمترو إلى مدينة نيويورك لأشاهد هذا المشهد الرائع على شاشة كبيرة في حديقة سنترال بارك. وقد كنت أقصر طولاً من الجميع في الحديقة لذا رفعني أبي على كتفيه. ولن أنسى ما حييت هذا الشعور. لقد صرت أطول من أي شخص آخر في الحديقة. وحينما وطئ نيل أرمسترونج بقدمه على سطح القمر شعرت أنني أنا أيضاً قد خطوت خطوة جبارة من أجل البشرية!

وفي تلك الليلة، حينما عدنا إلى البيت، أخبرت أبي أنني أردت أن أكون أول امرأة تخطو على سطح القمر. وبدلاً من أن يقول لي: نعم، أنت ومليون طفل غيرك، فاذهبي إلى سريرك ونامي، فإنه ابتسم لي وجلس معي لننشئ خطة جادة للعبة خطيرة! وقال: أولاً يجب عليك أن تدرسي علم الفلك وعلم الفيزياء. ثم سوف تحتاجين لبعض المعرفة في مجال الهندسة...".

ثم أردفت بنيسا قائلة: "لقد ذهبت إلى سريري في تلك الليلة وأنا أعرف أنني لو أردت أن أكون رائدة فضاء، فباستطاعتي أن أكون. وكان هذا هو أسلوب أبي وديدنه دائماً، الذي انعكس علي في اعتقادي بأن أي شيء أريده يمكنني أن أحققه".

وأضافت قائلة: "ولكني لما كبرت تغيرت ميولي، وتبدد طموحي لارتياد الفضاء. فقررت أنني أريد أن أصبح محامية في مجال الترفيه هنا في هذه الشركة. وحسناً فعلت، فها قد أصبحت كما أردت، ولا زلت أتعامل مع النجوم، أو هكذا ظننت. ولكنها نجوم أسهل منالاً لأنها على الأرض، وليست نجوماً في السماء!".

لقد كان والد "بنيسا" يعلم كم هو مهم أن تؤمن ابنته بأن في قدرتها أي شيء تريده. ولقد منحها واحدة من أهم الهبات وأغلاها في العالم واسمها: "أنت تستطيع ذلك".



قاعدة رقم ٢٠: أعطه هبة "أنت تستطيع ذلك"

لن أقول أبداً في حياتي للصغار أياً كانوا -إخوتي، أو أخواتي، أو أبناء عمومتي، أو أبنائي- إن شيئاً ما صعب جداً أو إنهم لن يستطيعوا تحقيق هدف معين. وفي الواقع، إنني سوف أساعدهم على اتخاذ الخطوة الأولى، حتى لو كانت في اتجاه هدف أعتبره ضرباً من المستحيل.



____

الجزء الثالث

الأصدقاء والأحبة

كيف تجدهم؟

وكيف تحتفظ بهم؟



لماذا يجب أن يكون لك أصدقاء؟

حينما كنت طفلة صغيرة كنت كثيرة الابتسام، وكانت ابتسامتي عريضة تظهر أسناني التي كانت تبدو كثيرة بالنسبة لمساحة وجهي، وكان المارة في الشارع حين يرونني ينادونني قائلين: "مرحى... أهلاً بك يا بوليانا الصغيرة" (وبوليانا هو اسم تلك الحورية في الأساطير الإغريقية التي كانت دائماً سعيدة ودائماً مبتسمة). وبعد أن كبرت، بدأ وجهي أخيراً يتلاءم مع أسناني. ولكن الناس استمروا يدعونني بوليانا... لأنني لا زلت أبتسم كثيراً!

ومعنى هذا: أنني في كل يوم أعيشه يكون لدي ما أسعد به. فإن لدي حياة فاتنة حقاً... فقط اسألني لماذا، وسوف أبدأ في الحديث عن كثرة تقلبي وتنقلي في جميع الوظائف الرائعة. فلقد صرت عارضة أزياء (بعد أن أجريت لي عملية تجميل بالأنف)، ومديرة بإحدى العبارات البحرية (أطلق النكات للمسافرين الذين هم على استعداد للضحك من أي شيء، لأن الضحك هو الشيء المناسب لمثل تلك الرحلات)، وممثلة في أحد مسارح برودواي (حسناً، لقد أديت دوراً واحداً في مسرح واحد فقط)، ثم مضيفة طيران بشركة بان أمريكان.

فهل كانت تلك الوظائف رائعة وبراقة حقاً؟ لقد كنت ذات مرة جاثية على ركبتي في غرفة المرحاض، أكسح الماء القذر من الأرض لأبحث عن عدسة لاصقة فقدت من أحد المسافرين. فسألني شخص آخر عما أبحث عنه. فأجبته في تهكم: "أبحث عن البريق في وظيفتي!". وسواء أكانت الوظائف التي عملت بها براقة حقاً أم لا، فهذا أمر فيه جدل ونظر، ولكني على يقين أنني جعلتها تبدو كذلك عند اشتراكي في المناسبات الاجتماعية!

ثم حينما وصلت إلى السن التي ينتظر فيها ممن هن مثلي أن يكبرن، قررت بشكل ما أن أحول وظائفي المرحة إلى أعمال أكثر جدية. فأضفت قليلاً من التقديرات الدراسية بالجامعة إلى درجتي الجامعية السابقة، فصرت استشارية في مهارات الإعلام والاتصالات، ومدربة جماعية، ومتحدثة رسمية، ومؤلفة للكتب. وكانت حياتي العملية مترعة بالبركات: أربعة كتب وسلسلتين من التسجيلات المسموعة، والوكالة عني من قبل دوائر رسمية يتحدث فيها أفضل المحاضرين، لقد كان لدي الكثير لأبتسم من أجله. فقد كنت أقوم بالعمل الذي أعشقه، وأعشق العمل الذي أقوم به... فلا زلت بوليانا!

ولا أقول إن أصدقائي الآن يطلقون عليّ هذا الاسم، فلم يعد لدي الآن عدد كبير من الأصدقاء. بل لم يعد لدي وقت كافٍ لأستثمره في البحث عن الأصدقاء والإكثار منهم. وعلى أية حال، فإن هذا يمكن أن يلتهم الكثير من الساعات التي أفضل قضاءها في الكتابة أو التخطيط لإحدى المحاضرات. لقد كنت مدمنة للعمل حقاً. وفضلاً عن هذا، فقد كان لي صديقان حميمان أحدهما يدعى "فيل" والآخر يدعى "جيورجيو".

ولم تكن حياتي سعيدة فحسب، بل كانت آمنة أيضاً. فكانت أحوال حياتي منتظمة. فلدي تأمين على منزلي وسيارتي وحياتي، وهكذا فقد غطيت كل الأشياء التي يمكن أن يتسبب عنها ما لا تحمد عقباه... اللهم إلا كسر ظفر إصبعي!

إلا أن أفضل تأمين بين كل ذلك، هكذا أقول لنفسي في تباه، هو تأمين لعقلي. فلدي الثقة بالنفس والفضل لما حصلت عليه من تدريب في مهارات الاتصالات، لدرجة أنه مهما حدث فيمكنني أن أتحدث بالطريقة السليمة للدخول في (أو الخروج من) أي مجال من المجالات كما أشاء.

وفجأة في الصيف الماضي

ثم فجأة في أحد أيام الصيف الماضي حين كنت أسير متجهة إلى أحد الاجتماعات -وهو اجتماع كنت أنتظره وأتطلع إليه قبل ذلك- شعرت كأن ثقلاً عظيماً قد جثم على قلبي، كان شعوراً بالتعاسة... لماذا؟ لأنني كنت قد تم

اختياري من قبل الجمعية القومية للمديرات التنفيذيات لأكون المتحدثة لهذا العام، وكان من المقرر أن أقوم بجولة ألقي خلالها بعض المحاضرات مع تناول الإفطار، بحيث تقام في كل يوم منها مأدبة صغيرة ألتقي خلالها بالمديرة التنفيذية ومنسقة الرحلة أو الجولة.

فلماذا لم أكن أتمتع بطبيعتي المرحة في ذلك الوقت؟ لماذا أخطأت في قراءة الساعة فوصلت إلى المطعم متأخرة ساعة عن موعدي؟ لماذا كنت أجد الطعام في مخيلتي منفراً وأنا أحملق في قائمة الطعام؟ لماذا كنت غير قادرة على التركيز بينما كانت الأخريات يثرثرن في حيوية عن الجولة المثيرة؟ لماذا كنت أشعر بالضعف والعجز في وقت كان يتحتم عليّ أن أكون نشطة سريعة الاستجابة؟

بدأت كميات كبيرة من العرق تتصبب من يدي إلى المنديل الذي في حجري وبعد أن أخذت أهذي بكلمات اعتذار أحتال بها على السيدتين اللتين كانتا تجلسان إلى مائدتي قمت وذهبت إلى الحمام، تاركة إياهما تنظر كل منهما إلى الأخرى في دهشة وتعجب، فلم تكونا تتوقعان مني هذا السلوك رغم أن اللجنة التابعة لتلك الجمعية كانت قد اختارتني لهذه المهمة لكفاءتي. ولما دخلت الحمام أمسكت بجانبي الحوض متساندة عليه خشية الوقوع على الأرض. وبدأت أتطلع ببطء إلى المرآة وأحملق في صورتي، فرأيت وجهي الذي كان يبدو بشعاً وينطق بالشعور بالخوف والاغتراب خلف مسحة من مساحيق التجميل التي كانت تغطيه. ما الذي كان يحدث لي؟!

بوليانا تسقط في صندوق باندورا

في الأسابيع القليلة التالية كنت أشعر بشيء غامض. كأن ضباباً أسود ساماً يحوطني ويضغط عليّ، معتصراً كل طاقتي. وكنت في كل لحظة أتنفس الخوف وأفقد ما تبقى لدي من سرور وسعادة. ولقد فقدت في تلك الفترة ٢٥ رطلاً من وزني ومعها كل بهجة حياتي. وفي أواخر شهر أغسطس من ذلك العام كان وزني قد وصل إلى ١١٠ أرطال فقط رغم طولي الذي لا يقل عن ٥ أقدام و ٩ بوصات فأصبح شكلي مثيراً للحزن بل صار أشبه ما يكون بفزاعة الطيور!

وفي سبتمبر أدركت أنني لم أكن أعاني مجرد حالة من عدم التوفيق لبضعة أيام وتنتهي. ولكنني وجدت نفسي، رغم أنني ألفت كتاباً بعنوان "كيف تتحدث إلى أي شخص عن أي شيء" How to Talk to Anybody About Anything أشعر بالخوف من التحدث إلى الناس؛ ورغم أنني ألفت كتاباً بعنوان "كيف تجعل أي شخص يقع في حبك" How to Make Anyone Fall in Love with You غير قادرة على وضع بعض من طلاء الشفاه على شفتي أو قليل من المسحوق على أنفي! وقد تركت جهاز الرد الآلي على المكالمات الهاتفية يعمل، مكتفية بالرد بنفسي في حالات الضرورة القصوى فقط. وكان منتجو سلسلة الأشرطة التسجيلية السمعية التي سميت "ثقة الحوار" (وهي مفارقة تثير السخرية) قد شرعوا تواً في إنجاز حملة دعاية قومية لها. بينما كنت أنا أعمل على الاختفاء من جيراني كطفل يختبئ في ثنيات ثوب أمه لتحميه من الأخطار! وكان كتابي الذي عنوانه "التحدث مثل الناجحين" Talking the Winner's Way قد خرج تواً إلى النور، فاضطررت إلى إلغاء جولة الدعاية للكتاب التي كان مقرراً أن أقوم بها، بسبب حالتي النفسية السيئة التي كانت ستجعل لقاءاتي للحديث عن هذا الكتاب فاشلة وتجعل الأحرى بعنوان هذا الكتاب أن يصبح "التحدث مثل الفاشلين"!

ولقد صار أقل مجهود أقوم به تحدياً لا يطاق. فكنت أقف متجمدة في السوبر ماركت حائرة أمام رف من علب الحساء والطماطم والخضراوات وشعرية المرق والدقيق! فقد كان الاختيار بمثابة مهمة مستحيلة. وأحياناً ما كنت أرى امرأة عجوزاً قد طحنها الفقر حتى إنها كانت تتفحص كل برتقالة بل وتعتصرها بيدها لتتأكد من سلامتها قبل أن تقرر شراءها وتضطر لإنفاق كوبونات الطعام القليلة التي لديها في ذلك. لقد كنت متعاطفة معها حقاً، كما أحترمها من قلبي، إذ كانت على أية حال قادرة على الاختيار!

وأما صديقي "فيل" فكان في حالة ارتباك وقلق. وحتى أتجنب أسئلته المحرجة لي أخبرته أنني أعاني حالة اضطراب هرموني؛ وهي إحدى تلك الحالات التي تعانيها النساء (وقد عُرف عن الرجال أنهم لا يسألون مطلقاً عن تلك الحالات النسوية). ولكنني كنت أعلم، يوماً بعد يوم، أن عقلي كان يتدهور تدريجياً.

ثم تدخل "جيورجيو"، وهو صديقي الآخر، ويعمل رباناً لإحدى السفن، كما أسعدني أن اكتشفت فيما بعد أنه ممن يقدمون الرعاية لغيرهم بالسليقة. فقد اصطحبني "جيورجيو" إلى قمرتي الصغيرة في سفينته التي أقضي فيها عطلة نهاية الأسبوع ومكث معي وقتاً غير قليل. وقد طهى لي الطعام واعتنى بي وحاول المستحيل لتهدئة خواطري حتى أجتاز تلك المحنة النفسية التي كنت أمر بها أو ذلك الكابوس الذي كان يجثم على صدري.

وأحياناً كنت أظن حقاً أنه كابوس، وأنني إذا ما صرخت بأعلى صوتي فقد أستيقظ من نومي. ولكن ما أحزنني أنه لم يكن هناك سبيل لكي أفيق من هذه الحالة الغامضة.

وقد كان سبتمبر هو مجرد بداية لذلك الفزع الغامض غير المبرر الذي استمر لمدة ثلاثة أشهر وخمسة عشر يوماً وسبع ساعات! وبحلول شهر أكتوبر صار مجرد مراجعة البريد الإلكتروني أو موازنة دفتر شيكاتي وتسديد فواتيري من المهام المربكة لعقلي. وبدأت أرى الأرقام على الورق تتراقص أمام عيني كأنها تهزأ بي! وحينما كنت أكتب الشيكات، كنت أضيف أرقاماً أو أنقلها خطأ، وأقع في أخطاء محيرة (ولابد أن جامعي القمامة قد ابتسموا سخرية مني وهم يعيدون إلي شيكاً كتبته خطأ بمبلغ ٤٤٦٥ دولاراً بدلاً من ٤٤,٦٥ دولاراً!). وقد كانت العبارات المفزعة مثل "اقطع الشيك عند الخط المثقب ثم اطوه" أو "اكتب رقم الحساب على الشيك" التي تطبع على الشيكات (أو الفواتير) تثير حنقي. أليس في قلوب أولئك الناس رحمة لمن هم قليلي الحيلة مثلي؟

قاع الهوة

وفي نوفمبر، صار الكرب أشد من أن أتحمله. وقد أفزعت "جيورجيو" حينما قلت له إنني أبحث عن تفريج بأي ثمن. وحينما اصطحبني إلى حديقة قريبة أمسك بيدي ليطمئن علي بعد أن أخبرته أن كل سيارة تمر بي تبدو في عيني كأنها آلة يمكنني إذا ضبطت توقيت اندفاعي نحوها أن أنهي عذابي ومعاناتي! وفي الحديقة، تطلعت إلى أعلى نحو التلال القريبة وقمت -في ذهني- بقياس ارتفاع كل منها، وتقدير ما إذا كانت عالية بالقدر الكافي ليكون السقوط منها

شديداً حتى أتأكد من حصولي على راحتي الأبدية! ولقد كنت أعرف أن هذه كانت أفكاراً مشوهة نابعة من عقل مكتئب بصفة مؤقتة (كما أخبرني الطبيب النفسي) ولكن حينما تبدو حتى الفترة القليلة كأنها دهر بأكمله، فلن أستطيع أن أبقي أفكاري بمعزل عن هذا الجو الغريب الشاذ.

ثم جاء ديسمبر، وهبطت درجات الحرارة إلى ما دون الصفر. وفي ذلك الوقت، هبط نشاطي واختزل إلى مجرد التقلب والتلوي في الفراش كأنني دودة بها ثقب في بطنها. ونظراً لأنني لم أكن قادرة على الاطلاع على الفواتير فقد قطعت شركة المرافق الداخلية خدماتها عني. وفي بادئ الأمر لم يكن "جيورجيو" قادراً على مساعدتي؛ لأن الإنجليزية لم تكن لغته الأصلية، وكان من الصعب عليه أن يتصل بالشركة ويشرح أن الأمر كان سهواً غير مقصود وأن الشيك المطلوب في الطريق إليهم.

وقبل ذلك بسنوات، حينما كنت أعمل مضيفة طيران، سألت ذات مرة المعلم المختص بدورة تدريبية في التعامل مع كوارث الطيران قائلة: "ما المدة التي يجب أن نمكثها في حالة سقوط الطائرة لمساعدة الركاب"؟ وكانت الإجابة: "حتى تشتعل النار كثيراً أو حتى يعلو الماء كثيراً في الطائرة".

حسناً، والآن قد اشتعلت النار كثيراً وارتفع الماء عالياً، ولم يعد في الإمكان أن أقف أمام العالم لأؤكد أن كل شيء على ما يرام. وبصوت متماسك بقدر الاستطاعة، استدعيت "فيل" وأخبرته بالحقيقة، وهي أنني أعاني ما يسميه الأطباء "الاكتئاب الشديد". وتساءلت هل يستطيع فيل أن يساعدني بأن يفتح الخطابات التي تصلني، ويسدد الفواتير من حسابي، ويرسل الشيكات إلى بيتي الريفي، وهل يستطيع "جيورجيو" أن يثبت يدي وأنا أوقع على الأوراق المطلوبة؟

ومع ذلك، فإن "فيل" تصرف كأنني قلت له إنني أعاني ألماً بالأسنان وأطلب منه قرصاً من الأسبرين، إذ أجاب على الفور: "بالطبع يا ليل". ثم حاول أن يطمئنني بأن وضعني ضمن مجموعة من عظماء الناس. فقال: "إن الكثير من الكتاب الكبار قد ابتلوا بالاكتئاب الشديد، مثل ألبرت كامو. وويليام ستايرون، وفيرجينيا وولف، وجاك لندن، وإرنست همينجواي".

ولقد شعرت بالامتنان لمحاولته التخفيف عني ولكن لم يكن قد بقى في نفسي قدر يصلح للتهدئة والتخفيف. وفضلاً عن ذلك، فإنه لم يذكر أن آخر ثلاثة من أولئك النجوم الساقطين قد أنهوا عذابهم بأيديهم!

وفي منتصف ديسمبر، كنت قادرة على أن أهدئ الثورة المضطرمة في عقلي لفترة تكفي لأن تبزغ فيه خلال شهور الفكرة الأولى التي لم تكن نهباً للعذاب والوساوس الذاتية. وفي لحظة رائعة شعرت بالامتنان لكل من "فيل" و"جيورجيو"، وغلبني الشعور بالتأثر لتلك القوة الغامرة للصداقة.

وفي الأسابيع التالية، بدأت في الشعور بفورات سريعة الزوال من الفكر المنطقي. فكرست تلك اللحظات للتفكير في صديقي الحميمين وكيف أن كلاً منهما كان يجود بكل ما يستطيع. وكل منهما شارك بطريقة مختلفة جداً عن الآخر. فقد كان "جيورجيو" معطاءً محباً وصبوراً ولكن لم يكن باستطاعته أن يتصرف حيال إخطار بريدي حكومي بسيط، ولا أن يتحدث بالإنجليزية لشركة المرافق الداخلية. وأما "فيل" فقد كان كاتباً لامعاً، وبارعاً في تنظيم الأمور، ولكنه لا يستطيع الاعتناء بقطة صغيرة، إن لم يكن قد برمجها لإدخالها في حاسوبه الشخصي.

وإنني الآن أؤمن أن الأصدقاء وسيلة من الله للعناية بنا. فبدون أحد الصديقين يمكن أن يفسد نظام حياتي الذي بنيته بمجهودي، وبدون الآخر ربما حتى لا تكون لي حياة.

وما علاقة هذه المشكلة بهذا الكتاب؟

كل شيء، حتى ذلك الوقت الذي أصبت فيه ببلاء الاكتئاب، كان شعاري هو "أنا، أعز صديق لي". ومثل كثير من الخطباء المؤثرين، فإنني كنت أوجه هذه العظة من فوق منصتي وكان افتراضي وأسلوبي هو أنه مهما يواجهنا في طريق حياتنا من أخطار، فإن لدينا عقلاً ونفساً لمساندتنا وتقوية عزيمتنا.

أما الآن فأنا أعلم أنه لا توجد زنزانة أكثر ظلمة من العقل، وحتى نفسك يمكن أن تخدعك. ويمكن أن تصبح أنت ألد أعداء نفسك. وحينما يحدث هذا،

فإنك تحتاج لأصدقاء وأحبة للتدخل لصالحك ولحمايتك من ذلك العدو اللعين المدجج بالسلاح الذي يعرف كل دخائل عقلك.

ولقد اشتريت من قبل كل أنواع وثائق التأمين. ومع ذلك، فلم أطلب الحصول على أهمها جميعاً. وهو النوع الذي لا يمكن شراؤه بالمال، ولكن لابد أن تدفع ثمناً ما مقابله. فالعملة المطلوبة ليست مالاً بالطبع، وإنما هي وقتك وشخصيتك وحبك. وهذا التأمين هو الحصول على أصدقاء أوفياء وحب حقيقي. هذا التأمين هو الوحيد الذي سينقذك ويحميك حين تحتاج الإنقاذ والحماية.

صندوق باندورا أغلق فجأة

مع اقتراب إجازات الكريسماس ورأس السنة بدأت ومضات مرتعشة من الراحة اللحظية تعطيني الأمل. فهل استطاع عقلي أخيراً أن يتوازن في مواجهة حياة سابقة ملأها النشاط الزائد وفورة الحماس؟ وكان عذاب تلك الشهور الثلاثة كأنه ثمن فادح، ربما كان من الضروري سداده؟ أم هل كان الأمر ببساطة أن الدواء قد بدأ يظهر مفعوله؟

وفي تلك الثواني السريعة، كان بقدرتي أن أفعل شيئاً، أن أتصل هاتفياً، أو أوقع بعض الشيكات. ولكن تلك اللحظات كانت قصيرة للغاية، وكان من المتوقع لي أن أعود إلى التحول إلى تلك الدودة المعذبة مرة أخرى.

في يوم ٣٠ ديسمبر، كنت مكومة على الأريكة فيما يشبه وضع الجنين في بطن أمه، وهو ما صار الآن الوضع الدائم لي، ولقد ناضلت حتى أرفع رأسي المثقل بالهموم لكي أنظر إلى ساعة الحائط. وحينما نظرت إليها، كما كنت أنظر قبلها كثيراً، وجدت عقرب الدقائق يزحف متثاقلاً من الرابعة وأربع دقائق إلى الرابعة وخمس دقائق مساءً. وكان يحدث وقتها شيء مختلف. فلقد شعرت بنسمة منعشة تداعبني برقة لأول مرة منذ شهور. فهل بدأت الغيمة السوداء تنقشع عني، بعد أن تمتص العذاب من نفسي، وتذهب بعيداً. هل بدأ هذا يحدث بالفعل؟ هل بدأت حقاً أرى ذلك الخيط اللامع من ضوء الشمس وهو يمر عبر الشباك في رقة وحنان لأول مرة منذ سبتمبر الماضي؟

وفي الساعة الرابعة وخمس دقائق مساءً بدأت الدودة المكتئبة تمد جسمها وتنسلخ عن جلدها. وشعرت لحظتها كأنني فراشة تخرج من شرنقتها. فوقفت على الأرض مقيمة ظهري ورافعة ذراعي إلى أعلى في الهواء. فهل شعرت وقتها أنني صرت حرة؟

وحينما شعرت بالانبهار، عدت لحظتها لأنظر ورائي ولأسفل إلى الأريكة التي كانت لي بمثابة السكن والملجأ لزمن طويل. ورأيت انخفاضاً على سطح الأريكة في شكل رأسي وركبتي من طول رقادي عليها. وهي تشبه آثار تلك الجثة على الحشيَّة في فيلم Psycho لألفريد هيتشكوك.

تلك هي تجربة حياتي بالنسبة لي الآن. فهي كفيلم مرعب انتهى أمره. فلماذا قرر عقلي أن يحصل على إجازة لمدة أربعة أشهر؟ لا أعرف. وقد قال لي أحد الأطباء إن حياة الشخص الذي يدمن العمل، إذا لم يحقق لها التوازن بالأصدقاء والأحبة، فإنها تترك في النفس خواء يؤدي إلى تحطم نفسي. بينما قال طبيب آخر إن حياة تتصف بالهياج النفسي يمكن أن تؤدي إلى مرحلة من الاكتئاب. وهو ما اعتاد الأطباء تسميته "بالانهيار العصبي"، والآن صار لديهم لفظ أفضل هو "الاكتئاب أحادي القطب"، وهو ما يعني ببساطة أن يصاب المرء ولو لمرة واحدة في حياته باكتئاب شديد. وكلا الطبيبين اتفقا في تواضع على أن الطب الحديث ليست لديه إجابات شافية عن ذلك التساؤل. وكل ما أعرفه هو أن عقلي لو كان قد بدأ يأخذ إجازة، فربما اختار مكاناً آخر ليقضي فيه تلك الإجازة أفضل من الجحيم!

إن هذا التوقف عن مسيرة العمل في الحياة الذي أصابني، هو بلاء أدعو الله أن يعفيك منه. ولكن إذا أصابك (ومن المقدر إحصائياً أن يبتلى واحد من كل عشرة أمريكيين بالاكتئاب) وغاص عقلك في تلك اللجة العميقة، فأرجو منك ألا تدع الكبرياء تعمي بصيرتك، كما فعلت معي، فتمنعك من التماس العون الفوري الذي تحتاجه. فأخبر طبيبك النفسي بمجرد ملاحظتك لأول ظل من ظلال الاكتئاب السوداء. وكن على يقين من أنك ستعود إلى طبيعتك السابقة. وأؤكد لك حين يحدث لك هذا، أنك سوف ترى الحياة أكثر صفاء وبهجة مما كنت تتخيلها من قبل، وأن نفسك، التي تشوهت والتوت حتى اتخذت أشكالاً غريبة، سوف تشفى بل وتكون لها طاقة أكبر وميل إلى الحب.

يوم ٣١ ديسمبر: قضيت ليلة رأس السنة مع "جيورجيو" و"فيل" وصديقته "كولين". وهكذا قضت "بوليانا" أسعد ليلة لرأس السنة في حياتها. وكان قرارها في العام الجديد، اتخذ المزيد من الأصدقاء وساعد الآخرين ليكونوا كذلك.

وهكذا برز إلى الوجود الكتاب الذي بين أيديكم.



الوصية الأولى للصداقة

يجب أن تعطي لكي تأخذ.

لابد أنك سمعت من قبل القول المأثور: "لا شيء في الحياة بلا ثمن" أو "لا يوجد شيء اسمه غداء مجاني". هل يعتبر هذا أمراً مؤسفاً ولكنه حقيقي؟ لا أظن... ومع ذلك فهو حقيقي! إنني أؤمن في أعماقي بقوة الحب وسلطانه، ودعني أشرح لك هذا الأمر.

لقد أعطاني صديقاي "فيل" و"جيورجيو" كل شيء من تلقاء نفسيهما، وبدافع من إنكار الذات بنسبة ١٠٠٪ في خلال الأيام التي كنت أظن أنها نهايتي. فهل كانا يعتنيان بي وهما يفكران فيما سيتلقيانه مني في المقابل؟ لا، إنهما فعلا ذلك لأنهما كانا صديقي الحقيقيين.

ولكن دعنا نعد هذا الأمر إلى بدايته المنطقية.

سؤال: لماذا كانا صديقي الحقيقيين؟

إجابة بسيطة: لأنهما كانا يميلان إلي.

والآن، دعنا نعُد خطوة أخرى إلى الوراء.

سؤال: لماذا كانا يميلان إلي؟

وهنا الإجابة ليست بسيطة. ربما كانا يحبان طريقتي في التفكير، أو المعرفة التي شاركاني فيها، أو الضحكات التي كانت لنا معاً، أو الأشياء التي فعلتها من أجلهما، بإنكار للذات أيضاً. وأياً كان السبب، فإن الأصدقاء الحقيقيين هم أناس لديهم تاريخ مشترك معاً. وهم أناس تلقى كل منهم شيئاً ما من الآخرين. وذلك الشيء يمكن أن يكون أي شيء.

فربما كان هذا الشيء هو معرفة جديدة. وقد كتبت "أنايس نين" تقول: "يمثل كل صديق عالماً في داخلنا، وهو عالم ربما لم يولد قبل أن يلتقوا بنا، وعن طريق هذا اللقاء فقط ولد هذا العالم الجديد".

أو ربما كان معرفة للذات. مما تنطبق عليه مقولة جورج هربرت: "إن أفضل مرآة هي صديق قديم".

أو ربما كان شيئاً يساعدك على النمو. وقد قال هنري فورد: "إن خير صديق لي هو من يبرز أفضل الأشياء التي في داخلي".

أو ربما كان يجعل أيامك أكثر سعادة. وقد قال جون لبوك: "الصديق هو بمثابة يوم مشمس ينشر النور حوله" (ولابد أن جون يعرف معلومات كثيرة عن أشياء مثل الشمس لأنه كان فلكياً إنجليزياً).

أو ربما يساعدك على تعقل أفكارك الشخصية. وهناك قول عربي مأثور: "الصديق هو شخص يمكنك أن تبوح إليه بمكنون قلبك، وأن تمزح معه، وتزرع الحبوب معه، وأنت تعلم أن أرق الأيدي سوف تحملها وتغربلها، وتبقي ما يستحق البقاء وتذرو الباقي بنفخة من الحنان".

أو ربما كان شخصاً لا يريد أن يحاكمك. وكانت الأم تيريزا تقول: "لو حاكمت الناس، فلن تجد وقتاً لتحبهم".

أو ربما كانت الهبة التي يعطيك الأصدقاء إياها هي الصمت المريح. ويكفي شعورك بالرضا وأنت معهم حينما لا تكون راغباً في الكلام. وثمة قول مأثور: "حينما لا يكون الصمت مرذولاً، فستعلم أنك بين أصدقاء".

وربما كانت الهبة التي يعطيك إياها الأصدقاء تشمل بعضاً من التضحية بالذات. "الصديق هو شخص يكون موجوداً من أجلك، وكان يجب أن يكون في مكان آخر".

أو ربما يبقيك الصديق على الدرب مع أحلامك حينما تمشي متعثراً، أو يثق بك حينما تكف عن الثقة بنفسك. "الصديق هو شخص يعرف الأغنية التي في قلبك ويمكنه أن يسمعك إياها إذا نسيت كلماتها".

وأياً كان السبب في وجود أصدقائك، فإنك تعطيهم شيئاً ذا قيمة، وهم يفعلون معك نفس الشيء. ولكي تحصل على صديق حميم، يجب أن تكون أنت كذلك. وقد كتب جبران خليل جبران يقول: "الصداقة هي دائماً مسئولية جميلة وليست انتهازية".

إنك لا تصنع الأصدقاء وإنما تكسبهم

إذا ما قمنا بتشكيل حقائق الصداقة، فإن الوصية الأولى تكون: "يجب أن يكون لديك ما تقدمه مقابل ما تأخذه" أو بتعبير آخر: "إذا أردت أن تأخذ، يجب أن تعطي".

فهل هذا القول يبدو كمقايضة: هذا مقابل ذاك؟ إنه كذلك بشكل ما. فلو لم أكن قد أعطيت صديقيَّ شيئاً دون مقابل، فربما لم يكونا ليفعلا نفس الشيء من أجلي. ولو كنت فاقدة للدعابة أو كنت غبية وأنانية، أو بتعبير آخر، لو لم تكن لدي هبات أعطيهما إياها، لما وجدا في نفسيهما الرغبة أو الإلهام لكي يعطيا هباتهما لي. ولو كان الأمر كذلك أيضاً بالنسبة لهما، لكان نفس الشيء بالنسبة لي.

وكثيراً ما تولد صداقة حقيقية (أو حب حقيقي) تستمر مدى الحياة بفضل هبة بعينها قدمها شخص ما. ولقد قابلت "فيل" في حلقة دراسية تحريرية عن الكمبيوتر "أيام نظام تشغيل دوس"، كما يقول "فيل". في ذلك الوقت، كنت أحاول فهم تلك المصطلحات التي كانت جديدة مثل كوبول وباسكال وفورتران وغير ذلك من ألفاظ دخيلة كان كثير من فنيي الكمبيوتر يحاولون التحايل علينا بها. ولقد زعموا أن علينا فهم كل تلك الألفاظ حتى نشغل أجهزتنا. على أية حال، فقد كان بيننا (أي أنا و"فيل") حوار قصير، أو يمكن أن أقول إنه كان يستمع بصبر إلى حديثي الشاكي عن ويلات الكمبيوتر.

ثم قال لي: "ام م م، قد أستطيع أن أساعدك في هذا الأمر".

فقلت له: "مرحى! لكأن أبواب السماء قد فتحت، وتقول لي الأرواح الطيبة قد تم إنقاذك!". وقد جاء "فيل" في عصر نفس اليوم، وبدأ تشغيل جهازي لتدريبي عليه وهو يهمهم سعيداً على مدى بضع ساعات. وبالطبع،

فلشعوري تجاهه بالامتنان، فقد طلبت منه البقاء لتناول العشاء معي، وبدأت تلك الصداقة الطيبة.

المزيد من الجاذبية!

يعرف الجذابون للناس أنهم إذا أرادوا أصدقاء نشطين ينجذبون إليهم، يجب أن يستمروا في النمو والتطور. فحينما يبقى الناس كما هم دون تغيير، فسرعان ما يدب الشعور بالملل، وقد تنفصم عرى الصداقة بينهم.

فماذا كان لدي في المقابل لأقدمه؟ لم تكن لدي موهبة في مثل ما يمتلكه "فيل" لأشركه فيها، ولكن كان لدي موضع فارغ في الدور العلوي لمنزلي وقد كان يسعدني أن يشغله كاتب زميل وعبقري في الكمبيوتر، وهكذا صار هو صديقي الحميم المقرب.

وأيضاً، يمكنك اكتساب الأحبة بنفس الطريقة

هل أسمع أصوات اعتراض حينما أقول إنه رغم أن علاقة الحب الحقيقية هي علاقة قوامها إنكار الذات ورعاية الغير والاهتمام به، فإنك يجب أن "تحضر شيئاً ما لتضعه على المائدة" حتى تكتسب الحب في بادئ الأمر؟ يمكنك أن تكتسبه بمواهب ربانية أو مواهب تصنعها أنت بنفسك، آملاً أن يصير الحبيب زوجاً لك.

وثمة أبحاث كثيرة في إطار ما يسمى نظرية التساوي (التي شرحتها بدقة وإسهاب أكثر في كتابي How to Make Anyone Fall in Love with You) قد أظهرت بما لا يدع مجالاً للشك أن الناس يصدرون قراراتهم بخصوص شريك محتمل للحب بعد أن يضعوا في حسبانهم كل الحسابات والتقديرات التي يجرونها عند شرائهم منزلاً أو حصاناً!

والآن، ما العرض أو "العطاء" القانوني الذي له قيمة في الحب؟ لقد اختزله أصحاب نظرية التساوي في ستة أشياء: المظهر الخارجي، والمال، والهيبة، والذكاء، والشخصية، والخصائص المميزة. ويسمونها العملة اللازمة لشراء شريك جيد!

ولا شك أن تفتيت الصفات والإمكانات إلى هذه العوامل الستة له عيوبه ومثالبه. فالناس يعرفون الكلمات بشكل مختلف. وفضلاً عن هذا، فإن ذلك الأسلوب لا يدخل في الاعتبار عوامل أخرى مثل الديانة والسن وعدد الأطفال الذي يرغب فيه الطرفان بعد إتمام الزواج، وانطباع عائلة كل منهما عن الآخر، وما تعريف كل منهما للعلاقة التي بينهما.

وذلك علاوة على ما وجدته مثيراً للاهتمام حقاً (وهو أمر مهم بالفعل) وهو الدقة التي تستطيع بمقتضاها نظرية التساوي أن تتوقع أي اثنين من الناس يمكن أن يكونا سعيدين معاً على أساس ما يحضره كل منهما "ليضعه على المائدة". ولقد قدمت هذا فقط كمثال لما وصل إليه بعض الباحثين من اقتناع بمبدأ "هات وخذ" في مجال العلاقات بين الناس (حتى العاطفية منها) لدرجة أنهم فتتوا هذا المبدأ إلى أرقام محسوبة! وهذا بالطبع يدعم افتراضنا بأن الوسيلة لكي تجتذب المزيد من الأصدقاء والأحبة إليك هي أن يكون لديك المزيد من الهبات لتشركهم فيها. أو كما يقول أصحاب نظرية التساوي: المزيد من العملات.



قاعدة رقم ٢١. **تنمية مواهبي**

لكي أجتذب إلي المزيد من الأصدقاء والأحبة (أو أكون صديقاً أو حبيباً أفضل لهم)، سوف أنمي مواهبي في جميع الميادين: المظهر، والمعرفة، والمقدرة المالية. والهيبة، وأهمها جميعاً الخصائص الشخصية.





٢٥ طرق مختلفة لتقول "أحبك" لصديق

كثيرات من النساء يقيّمن ويعظمن صداقاتهن للنساء الأخريات بنفس الدرجة مثل علاقاتهن بالرجال، وربما أكثر. واسأل "بيبي" و"سكيري" و"بوش" و"سبورتي" و"جنجر". وقد يتساءل عن هذه الأسماء البعض ممن لا يعرفونها، وأقول لهم إنها أسماء فتيات فرقة Spice Girls للغناء، ولهن أغنية حديثة بعنوان Wannabe (أي "لو أردت أن تكون") وهي تعكس الشعور أو الانطباع الحالي عن علاقات الصداقة بين النساء. ولعلك سمعت هذه الأغنية حتى لو لم تكن قد استطعت فهم كلماتها، وتقول: "لو أردت أن تكون حبيبي، لابد أن تصاحب أصدقائي. فدع الصداقة تعِش للأبد، فإنها أبداً لا تنتهي".

حسناً، يا أختاه، يمكننا أن نفخر أننا كنا أول من يعترف بأن المرأة يمكن أن تكن مشاعر صداقة عميقة نحو امرأة أخرى، أو بأن الرجل يمكن أن تكون له مشاعر صداقة عميقة نحو رجل آخر. وقد كان هذا إدراكاً أو فكرة أوصلناها إلى فرقة "سبايس جيرلز". ولكن قد تمر أوقات أو مناسبات لا تكون هذه الفكرة بنفس الجدية. فالمرأة قد لا تفكر مرتين لكي تغير خططها التي وضعتها مع صديقة أخرى، حتى في الدقيقة الأخيرة (بمعنى أنها قد تقدم على إلغاء تلك الخطط) لو جاء وقت موعد للقائها بأحد الرجال: وفي الفصل التالي شرح لما يجب أن تكون عليه الصداقة بين النساء.



خطط لإسعاد أعزائك

في إحدى أمسيات السبت حينما كنت طالبة بالمدرسة الثانوية، كنت أنا وأعز صديقاتي "ستيلا" قد خططنا معاً للذهاب إلى السينما. وقد استعارت "ستيلا" سيارة أخيها حتى نذهب بها إلى السينما ثم نقودها بعد ذلك إلى الحي الصيني بالمدينة لتناول العشاء.

وفي يوم السبت هذا في فترة العصر، رن جرس الهاتف. وقد ظننت أنها "ستيلا" تتصل بي لتأكيد موعدها الذي ستأتي فيه مع أخيها "سبنسر" الذي يتمتع بالجاذبية مثل بعض نجوم السينما (لقد كان "سبنسر" جذاباً لدرجة تجعله جديراً بأن يكون من نجوم السينما. ولقد شعرت أنني متعلقة به بل فتنت به منذ أن رأيته لأول مرة في منزل "ستيلا" قبل عامين. ولكنه كان إعجاباً غير متبادل. فقد كان "سبنسر" من النوع الذي يملك زمام نفسه).

وحينما التقطت سماعة الهاتف، لم أسمع صوت "ستيلا"، وإنما سمعت صوت "فريدي" الذي يتحدث من أنفه، وكان وجهه مليئاً بالنمش ورائحة نفسه كريهة كرائحة الظربان، وكنت قد قابلته منذ بضعة أسابيع في إحدى الحفلات. ولسوء الحظ أن "فريدي" كان من النوع المتبلد الرديء.

وقد تصادف أن كانت أمي تمر أمام حجرتي حين كنت أقول له: "أوه، رباه... إنك تعلم يا فريدي كم أحب ذلك. فالذهاب إلى الحفل معك سيكون أمراً رائعاً (وفي تلك الأيام، كان أهلنا يعلموننا أن نكذب إذا لزم الأمر لكي نصون كبرياء الرجل). وكانت أمي ترقبني من أمام الباب وأنا أردف قائلة لـ فريدي: "ولكن لدي خطط للذهاب إلى السينما الليلة مع صديقتي". واستطعت أن أتخيل وجه فريدي المليء بالنمش وقد ازداد شحوباً وهو يعتبر أنني أخذله، وهو الشاب

المخلص، من أجل مقابلة مع صديقة من الفتيات! وبعد أن انتهت المكالمة، نظرت إلى أمي وشعرت كأن خطأ بشعاً قد حدث! وقالت لي أمي إن هذا الأمر قد يبدو الآن عادياً ولكنه يحمل في طياته احتمالات غير جيدة على الإطلاق.

تنحنحت أمي ثم سألتني قائلة: "ليلي، يا عزيزتي، هل سمعتك الآن تلغين موعداً للذهاب إلى حفلة ما مع أحد "الأولاد" فقط بسبب أنك قلت لستيلا إنك ستذهبين معها إلى السينما الليلة؟".

فقلت: "نعم يا أمي، لقد كان هذا هو فريدي، وإن الخروج معه سيكون أكثر مللاً من انتظار دهان الحائط حتى يجف. إنني أحب ستيلا أكثر مائة مرة مما أحب ذلك الشخص".

فوبختني أمي، وهي تحاول أن تقمع سخطها، قائلة: "يا عزيزتي، يمكنك أن تري ستيلا في أي وقت، أما فريدي فهو على موعد معك".

فقلت: "يا أمي، إن رائحة نفسه كريهة أكاد أشمها عبر خط الهاتف!".

فنظرت إلي أمي مستغربة وكان ردها: "حسناً: اذهب مع اللص، ولكن انتبه لمحصولك!". وبعد أن تلفظت أمي بهذه "الحكمة" غير الموفقة خرجت من حجرتي مسرعة، وشعرت لحظتها بعدم ارتياح لما قالته لي.

وكانت المكالمة التالية من ستيلا ولقد أخبرتها بما حدث، فضحكنا معاً بصوت عال، وشعرت أن وراء ضحكتها نبرة من الامتنان. لقد كانت مشاعر كل منا نحو الأخرى نادراً ما نعبر عنها بالألفاظ ولكنها كانت مفهومة لكلا الطرفين. ولقد اعتزمت أن تأخذني معها بسيارة أخيها في السابعة مساءً.

ولقد تحدثت عزيزي القارئ عن "سبنسر"؛ وكان طويل القامة، وحسن المظهر والهندام، ومراعياً لشعور الآخرين، كما كان قوي البنية، ورقيق الإحساس، وذكياً، وسريع الخاطر، ولقد اكتشفت مؤخراً أنه قطع علاقته مع صديقته السابقة. فخمن من دق جرس باب بيتي في السابعة مساءً؟ نعم، أنت على صواب؛ إنه "سبنسر" (وأحمد الله على رحمته بي)!

أخذ "سبنسر" بذراعي ليساعدني وأنا أسير نحو سيارته حيث كانت أخته "ستيلا" تنتظر في ترقب.

لم أكن قد أخبرت "ستيلا" من قبل عن ولوعي بأخيها. ولكن ما حدث يدل على أنها قد علمت بذلك بالطبع. إن الصداقة الحميمة تتضمن معرفتك أشياء عن أصدقائك قد لا يرغبون في البوح بها، فعليك أن تلزم حدودك وتحترم مشاعرهم.

ولقد قضى ثلاثتنا وقتاً رائعاً معاً. ولكن الجزء الأكثر إشراقاً في هذا الوقت كان بعد انتهاء العرض السينمائي، إذ ذهبنا سوياً إلى مطعم صيني، حيث نظر سبنسر إليّ وقال: "لقد كان تصرفاً عظيماً منك أن تجاهلت موعدك مع ذلك الطاووس الذي أخبرتني عنه ستيلا".

فسألته وأنا أبتلع طعامي الصيني: "ذلك الـ... ماذا؟".

فقال: "نعم، إن "ستيلا" أخبرتني بلاعب الرجبي هذا الذي أراد أن يصحبك معه الليلة إلى مكان يتفق وطبيعته الفظة ولا يناسبك أنت".

فقلت –وقد بدأت أشعر باحتجاج على ما قاله–: "ولكن...".

فصرخت "ستيلا" صرخة طويلة وقالت: "أووووه، جربي فقط إحدى قطع اللحم هذه". قالت ذلك وهي تغمس قطعة من اللحم في صلصة الفلفل الحار ثم دستها في فمي حتى تخرس لساني ولو إلى حين. ثم قالت: "إنها لذيذة حقاً!".

فقال "سبنسر"، وأنا أحاول إطفاء النار التي اشتعلت في فمي: "لا، حقيقة، إنني معجب بإخلاصك لأختي".

نظرت إليه وحاولت أن أبتسم رغم أن فمي قد امتلأ بمكعبات الثلج. وحين رد علي بابتسامة سمعت صوت الأوركسترا التي تتألف من ١٢ عازفاً وهي تصدح بلحن أغنية اسمها: "الوقوع في الحب مرة ثانية"!

لو كانت "ستيلا" أخبرتني قبلها أنها ستحضر أخاها معها لكان هذا مدعاة لشعوري بالإثارة واللذة. ولكن هذا الشعور لم يكن ليصل إلى مستوى ما شعرت

به في ذلك الوقت حينما تعرضت لتلك المفاجأة السارة التي تم الإعداد لها بعناية من أجلي وحدي.

ولما استمعت باهتمام إلى صوت عزف الأوركسترا الذي يرن في رأسي، سمعت صوت أغنية أخرى، كأنها مخصصة لـ"ستيلا"، واسمها "من أجل هذا خلق الأصدقاء".



قاعدة رقم ٢٢: خطط لمفاجأة سارة

أحياناً يكون قولي لصديق حميم: "أنت مهم جداً لي" أكثر صعوبة من أن أقول لأحد الأحبة: "أنا أحبك". فسوف أخطط لمفاجأة سارة لصديقي الحميم (ذكراً كان أم أنثى) لأجعله يعرف مشاعري نحوه.



____



قل لصديقك إنك تحبه!

أيها الرجال، إنني أتحدث إليكم الآن. نفرض أن لدى أحدكم صديقاً حميماً حقاً. فسوف تبقيان معاً في علاقة قد تقوى أو تضعف، وقد تفوزان معاً أو تخسران. وقد تندفع لساعدته بل وتقاتل دونه إذا وقع في أزمة. إنك تحب هذا الرجل. ولكن طوال الأعوام التي مرت، لم تبح له قط بشعورك نحوه. فهل لديك صديق مثل ذلك؟ وهل أخبرت ذلك الصديق الحميم بشعورك الجميل، وكم أنك تقدر صداقتكما حق قدرها؟

فإذا أجبت "بنعم"، فتهانئي لك. فأنت عينة نادرة وقيمة من عالم البشر حقاً. أما إذا أجبت "بلا"، فلا مشكلة. فلقد أجبت بالطريقة التي يجيب بها ٩٥ بالمائة من جميع الرجال. وفضلاً عن هذا، فالمرجح أنك فكرت قائلاً: "لا حاجة لقول هذا، فهو يعرف".

نعم، أنت على حق، فمن المرجح أنه كذلك. ويمكنك أن تترك الأمر هكذا كما هو. فلماذا إذن أثرت موضوع جعل صديقك يعرف كم هو مهم لك؟ حسناً، لأنك اشتريت هذا الكتاب. وأفترض أنك قد عرفت أنه لا يعني فقط الحب الذي بين الرجل والمرأة. إذن، فحتى لو كان صديقك الحميم يعرف شعورك نحوه، فربما يتعين عليك أن تعطيه حقنة منشطة قبل أن تضعف قوة صداقتكما لسبب أو لآخر.

والقاعدة التالية تقوي صداقتك بصديقك الحميم وتنعشها. فمن المحتمل ألا يقول لك شيئاً عن ذلك من تلقاء نفسه، ولكن إذا بادرت أنت وجعلته يعرف كم أنت مهتم به، فسوف يقدر لك هذا على المدى الطويل. وكلما أردت، فعلت هذا في الوقت المناسب وبالطريقة المناسبة. وأنت تعرف القول المأثور القديم: "هناك

وقت ومكان لكل شيء". ولقد أجريت دراسات عن أين ومتى يستطيع رجل حقيقي أن يخبر رجلاً آخر حقيقياً بشعوره العاطفي مع احتفاظه بكامل رجولته.

فماذا عنك أنت؟ ضع علامة (✓) بجوار المكان أو الأماكن التي تعتقد أن صديقك سوف يسعد فيها بسماع مدى أهميته لك.

______ في مكان عام

______ في مكان خاص، حيث لا يسمعكما إنسان

______ في أثناء حدث رياضي

______ أثناء مشاهدتكما التليفزيون معاً

______ أثناء حفل زفاف أو جنازة

______ وأنتما تسيران معاً في الشارع

______ في غرف الأدشاش في الصالة الرياضية

المزيد من الجاذبية!

يا أعزائي الرجال إذا أراد أحدكم أن يخبر رجلاً آخر بإجلاله له وعاطفته نحوه دون أن يفقد شيئاً من ذكورته أو رجولته، فإليه هذه الطريقة: اختر مكاناً عاماً، ويفضل أن يكون مشحوناً بالعاطفة مثل حفل زفاف، أو جنازة، أو حفل تخرج. ويمكنك أن تتريث قليلاً، ولو لمدة ثلاث ثوان تقريباً، حتى تستجمع شجاعتك الأدبية. ثم أخبره بما تريد. وبهذا سوف تقوى الرابطة التي بينكما وتبقى مع ذلك محتفظاً بشعورك برجولتك.

والآن أرني ما كتبت. حسناً، أنت لا تحبذ مكان الأدشاش في صالة الألعاب الرياضية إذا كنت تفضل ألا تكون عرضة للشبهات. وقد ثبت بالبحث أن الأماكن التي يشعر فيها الرجال بأقصى راحة ممكنة في معانقة رجل آخر

أو الاستماع إليه وهو يقول: "إنني أحبك يا رجل" هي الأماكن العامة. وقد حدد الباحثون سبب هذا، وهو أن نظرة عامة الناس إلى المشاعر العاطفية بين طرفين من الناس تكون أكثر تقبلاً وموافقة إذا تم إظهار تلك المشاعر في مكان عام مما لو كانت في مكان خاص. لذا فبعكس ما هو متوقع، فإن تعانق اثنان من الذكور في مكان عام لا يبدو للناس أنه يتخذ طابعاً عاطفياً.

وقد ذكرت دراسة بعنوان "معانقة الرجل للرجل: كسر قيود الحظر على لمس الرجل للرجل في مجموعة لعلاج الرجال" أن أفضل مكان لهذا الغرض هو حفل زفاف أو جنازة أو حفل تخرج. أو غير ذلك من الوقائع المشحونة بالعواطف. وهذا حينما تبرز العاطفة الوجدانية أحياناً بين نمطين ذكوريين حقيقيين من الرجال الذين قد لا يحلم أحدهم بأن يقول أي شيء يتسم بالدفء أو الرقة لأصدقائه الحميمين. وقد يكون الأمر مجرد نوع من ذرف الدموع في إحدى تلك الوقائع التي يكون فيها البكاء مناسباً (نعم. لقد اعتاد الرجال كبت دموعهم، فلينتهزوا إذن الفرصة وليبكوا ولو مرة أو مرتين، فإن النساء قد اعتدن كثرة البكاء حتى تتشبع مناديلهن بالدموع!).



قاعدة رقم ٢٣: أحبك يا رجل

سوف أختار الوقت والمكان المناسبين والطريقة المناسبة لأقول هذه العبارة، ولكن في وقت ما خلال الأسبوعين القادمين، سوف أجعل صديقي الحميم يعرف كم هو مهم لي.



للرجال فقط: ________________



الأفعال تتحدث بصوت أعلى من الكلمات

واسأل أي رجل.

في المرة القادمة حينما تشهد حدثاً رياضياً، اجعل عينيك تتفحصان الحشد المتزاحم، فهم كثيرون من الرجال. رجال في كل مكان، وأكداس من الرجال تملأ وسائل المواصلات.

وعجباً أن أجد رجلين (أو لنقل ذكرين) يشاهدان مباراة في البيسبول دون أن تتحول عينا كل منهما عن اللعب لساعات أو دون أن يقولا شيئاً سوى: "اقتل غريمك"، أو "أعطني زجاجة مياه غازية وسجقاً"، أو "ماذا؟ النتيجة ستة-خمسين؟"؛ ألا يمكن أن ينشأ تواصل عميق بينهما كما تفعل أي سيدتين تتشاركان في أغلب أسرارهما الدفينة!

إن كل رجلين يتمتعان بنفس التوافق، تماماً مثل رجلين يركبان على برميل عائم أو ألواح التزلج على الماء، أو مثل رجلين يمسكان بصنارة بقوة لكي يصطادا سمكة ضخمة من المحيط. هذا هو التواصل الحميم من النمط الرجولي. ولقد رأيت ذات مرة فيلماً لستة من القافزين بالمظلات (الذين يقومون بألعاب بهلوانية في الهواء قبل أن يفتحوا مظلاتهم). وكانت أيديهم جميعاً متشابكة، ولا يفعل الرجال هذا إلا إذا كانوا على ارتفاع عشرة آلاف قدم عن الأرض في قفزة حرة! فكأن أرواحهم كانت روحاً واحدة، وكأنهم جميعاً كانوا يعبرون أبواب السماء المتلألئة معاً. نعم، إن الرجال يترابطون في ظروف كهذه.

ويا معشر الرجال، إليكم طريقة سوف تساعدكم على تقوية صداقاتكم مع الرجال الآخرين من الجنس الخشن. والنساء لا يشعرن بأية صعوبة في هذا الأمر.

وأنتم أيضاً يمكنكم استخدامها لتقوية صداقاتكم مع الجنس الآخر أو حتى الحب الذي يهدف للزواج. وأياً كانت دوافعكم، فإنها تساعد من يستخدمها على أن يرتبط بغيره من الذكور على المدى البعيد.

اكتب أولاً اسم الشخص المحترم الذي تريد توثيق صلتك به. ثم اكتب أسفل اسمه بعض الأنشطة التي تعرف أنه يهواها، مثل صيد الأسماك، أو لعب الكاراتيه أو كرة الراكيت أو الجولف أو الغطس أو التزلج على الماء أو الرماية... إلخ.

اسم صديقي الرجل: ____________________

بعض الأنشطة المفضلة:

١. ____________________

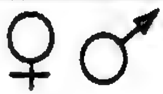
٢. ____________________

٣. ____________________

٤. ____________________

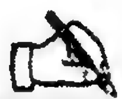
٥. ____________________

والآن، تجول ببصرك في قائمة الأنشطة وانظر أيها تمارسه، أو يمكنك أن تمارسه بشكل جيد بما يكفي لجعل صديقك الذي يشترك معك في التحمس لهذا النشاط يقول: "ما الذي أتى بهذا الرجل المستجد إلى دائرة اهتمامي الكبرى؟".



قاعدة رقم ٢٤: اقترب ممن تريد صداقته

إذا كان هناك شخص أرغب في تقوية علاقتي به، فسوف أبحث عن نشاط مشترك بيني وبينه يمكن أن نمارسه معاً.



____



قوة تأثير الهدايا

إنها طريقة رائعة لتتخلص من الخردة التي لا تحتاج إليها!

هل أنت مثل السنجاب أم مثل اليرقة؟ بعض الناس يشبهون السنجاب الذي يدخر ويكدس كل شيء. وهم يبدون كأنهم غير قادرين على الاستغناء عن أي شيء (ولسوء الحظ فأنا من هذا النوع). والبعض الآخر يشبهون اليرقات التي تنسلخ عن جلدها باستمرار وتتجدد دائماً. فكل شيء في حياتهم مثل التاريخ المطبوع على قمة علبة اللبن الكرتونية له فترة صلاحية لمدة ثلاثين يوماً (وصديقي "فيل" هو من هذا النوع).

إن ما يحدث لي في هذا الشأن يكاد يصبح من الطقوس المعتادة. ففي مساء يومي الثلاثاء والخميس من كل أسبوع، نجمع أنا و"فيل" القمامة من المنزل الذي نقيم فيه إلى الشارع لتلتقطها سيارة جمع القمامة. ولكن ما إن تمر بضع ساعات إلا وأجد صعوبة في النوم بسبب تفكيري في ذلك الشيء الصغير من الخردة أو غيره الذي تخلصنا منه تواً. ثم أتسلل على أطراف أصابع قدمي إلى باب حجرته لأتأكد من استماعي لصوت تنفسه المنتظم الذي يدل على أنه استغرق في نوم عميق، وهي العلامة التي تدفعني إلى التسلل في منتصف الليل لأنقذ قطعة الخردة الصغيرة!

وذات مرة، ناضلنا معاً على مدى ساعة تقريباً في حمل كرسي ضخم لإنزاله إلى الشارع. وبعد أن عاد "فيل" إلى سريره مجهداً، بقيت أنا أعيد ترتيب أثاث حجرتي، وبعد أن رتبت السرير والأريكة وقليلاً من الناضد وأعدت ترتيبها بقي ركن واحد خال، وهو الركن الذي كان مناسباً للكرسي الذي تخلصنا منه تواً!

فجريت نحو النافذة أنظر منها، ياه، إنه لا يزال هناك. ام م م، إنها لمشكلة عويصة. فهل أوقظ "فيل" وأسبب له إزعاجاً شديداً وأنا أطلب منه مساعدتي في إعادة الكرسي إلى مكانه الأصلي؟ لا، فإن هذا قد يمثل إهانة كبيرة لي. وبدلاً من هذا، فقد نزلت إلى الشارع فوجدت ذلك العاطل المتسول الذي اعتاد الوقوف على ناصية الشارع. ولقد صرت أنا وذلك المتسول صديقين منذ ذلك الزمن البعيد وحتى الآن. وكان قبلها لا يرفع لي قبعته، لاسيما إذا كنت أسير مع بعض الأصدقاء، وفي المقابل، كنت أعطيه صدقة قليلة كل أسبوع.

ولكن هذه المرة، كانت لدي مكافآت أكبر لذلك المتسول. فقد سألته عما إذا كان يود أن يكسب عشرة دولارات بمساعدتي في حمل شيء ما؟ فابتسم ابتسامة عريضة. ولكن ابتسامته اختفت فجأة حينما أشرت إلى ذلك الكرسي الثقيل الضخم. وقد جعلني تعبير الفزع على وجهه أعيد النظر في منحتي الأسبوعية له. غير أنه رضخ في آخر الأمر، فصعدنا درجات السلم رافعين ذلك الكرسي في تعب ومشقة. وفي اليوم التالي، حينما مر "فيل" بحجرتي التقطت عيناه منظر الكرسي في موضعه، فاحترم مشاعري ولم ينطق بكلمة واحدة.

ولكن بعد الذي حدث، اقترح علي "فيل" أن أطبق نظاماً للتخلص من الأشياء القديمة كان يطبقه منذ سنوات... وهو نظام بسيط حقاً، وذلك بإلقاء ثلاثة أشياء يومياً خارج المنزل. وقد جربت هذا النظام. ففي اليوم الأول تخلصت من مصباح قديم وجهاز تسجيل قديم كنت أعتزم إصلاحه منذ ثلاث سنوات، وأحد قرطين للأذن كنت قد فقدت فردته الأخرى منذ سنتين. وفي اليوم الثاني تخلصت من ملاءة ممزقة كنت أعرف أنني لن أخيطها أبداً، وكتاب قديم عن الكمبيوتر، وثلاثة قفازات فقدت أفرادها الأخرى.

واستمر تطبيقي لهذا النظام لمدة أسبوع، وكان يسير على ما يرام. وبدأت أشعر بالتقدير لفوائد التخلص من تلك القمامة أو الخردة التي لا فائدة منها. لذا، يمكنك تخيل فزعي حينما بدأت "فيليشيا"، وهي صديقة لـ "فيل" وتعمل مضيفة طيران، تحضر لي معها هدايا صغيرة من أماكن سافرت إليها. وقد أحضرت لي من هافانا مبسماً للسجائر مصنوعاً من العاج المنقوش (رغم أنني لا أدخن)، وشيكولاتة فاخرة من هولندا (لست في حاجة للسعرات الحرارية)،

وكوباً كبيراً (مج) للقهوة من البرازيل (وأنا أفضل الفناجين). فشكراً لـ"فيليشيا"، فأنا الآن لدي صندوق كبير قد فاض بما فيه من منافض للسجائر من مناطق مختلفة حول العالم، وبعض المشروبات التي تقدم في الطائرات، وشامبوهات فريدة في أنواعها، وسوائل لغسل الأيدي مما يوزع في الفنادق، وثلاثة نماذج مصغرة لبرج إيفل وواحد لبرج بيزا المائل. خردة، كلها خردة. وكلها أشياء أرحب بالتخلص منها تدريجياً.

ولكن هنا كانت الصعوبة، فقد كنت أعشق "فيليشيا" لرجاحة عقلها. فكانت هداياها الصغيرة التافهة هبات محببة، وكانت أرق عندي من البطاقات البريدية الملونة التي يرسلها السائحون إلى ذويهم وأصدقائهم، وقد كتبوا عليها بعض السطور، ولكن بين تلك السطور معانٍ خفية يقول فيها مرسل البطاقة: "انظروا إلى المكان الجميل الذي أنا فيه ولستم فيه!".

ولقد شعرت بالأسف حينما انفصمت الصداقة التي بينها و"فيل". ولقد جعلتني تلك الهدايا الصغيرة التي كانت "فيليشيا" تقدمها لي أفكر في مفهوم إعطاء الهدايا التي تكاد تكون غائبة عن ثقافتنا إذا ما قارنا أنفسنا بالآخرين.

إن إعطاء (أو تبادل) الهدايا أمر متوقع بين أية مجموعتين تؤديان عملاً معيناً في كل أمة من الأمم الأوروبية أو الآسيوية. وكل منها له قواعد غير كلامية تتعلق بوقت وكيفية تقديم الهدية. وفي تلك الدول نجد الناس قبل أن يبدءوا إنجاز أعمالهم المهمة يهتمون بتفاصيل صغيرة. مثلاً: هل تقدم هديتك عند أول مقابلة لك، أم في نهاية المقابلة؟ وهل تقدمها بصفة خصوصية أم في وجود الآخرين؟ وهل مغلفة أم غير مغلفة؟ وهل تفتحها بمجرد تلقيك إياها أم تفتحها فيما بعد؟ والقائمة طويلة. وليس الأمر المهم في قيمة الهدية، وإنما في حقيقة كونها هدية.

فأحضر معك بعض الهدايا الصغيرة، ليس فقط أثناء سفرك، ولكن وأنت في وطنك أيضاً. فهي تظهر لمن تقدمها إليه أنك مهتم به.

وبالمناسبة، كن على علم ببعض أوجه التفضيل أو التحريم التي في دول العالم. فبالطبع لا ترسل خموراً للمسلمين أو زهور الأقحوان للألمان. كما أن

إعطاءك ساعة حائط هدية للصينيين أو سكيناً للأمريكيين له معنى سيئ في ثقافتهم، وكأنك تقول له "فلتسقط ميتاً"!



قاعدة رقم ٢٥: هدايا صغيرة للأصدقاء

سوف أضع في اعتباري أن أقدم بعض الهدايا الصغيرة لزملائي ولأصدقائي، ولكل من أحب أن أتخذه صديقاً لي.





افعل ما تراه صواباً

كنت أعرف فتاة اسمها "بريسيللا" -ولازالت عيناي تضيقان حتى الآن حينما أكتب اسمها- كانت هي أكثر البنات شهرة و"شعبية" في مدرستنا. وكانت جميع البنات يجدن سعادتهن في ظل هذه الفتاة ذات العينين الخضراوين التي نصبت نفسها أميرة عليهن. وكن يحاولن أن يسرن مثلها، ويتحدثن مثلها، ويلبسن مثلها. فلو ذهبت "بريسيللا" إلى المدرسة في يوم الاثنين مثلاً مرتدية سترة فاخرة متلألئة، ففي يوم الثلاثاء ستعشى عيناك بالستر المتلألئة في حجرات الدراسة. وفي صباح أحد الأيام جاءت "بريسيللا" إلى المدرسة وهي تزين حذاءها بقطعة نقود معدنية. وفي الساعة العاشرة من صباح نفس اليوم، لم يكن هناك حذاء في المدرسة إلا وقد تم تزيينه بنفس الطريقة.

الوحش أخضر العينين في دولابي!

كان وقت الغداء فرصة لتجمع الفتيات بالكافيتريا وجلوسهن إلى مناضد من النوع الذي يوضع في الهواء الطلق. غير أن الكافيتريا لم تكن مفتوحة وإنما كانت مثل نعش مغلق! وكانت بريسيللا وزمرتها خفيفة الظل من المقربات إليها يجلسن إلى المائدة التي إلى جوار النافذة. وفي كل يوم، حينما تأتي "بريسي" وتقترب من نهاية صف موائد الكافيتريا، كان عدد من المقربات إليها يتسابقن ليفزن بشرف الجلوس على أقرب مقعد من المائدة التي يتوقعن أن تجلس الأميرة إليها.

فهل هذا السلوك كان محموداً من قبل الفتيات؟ لقد كنت أظن ذلك وقتئذ. ولكن لا، فلا يجوز أن نغفل مجموعة أعراض الحب والكراهية والغيرة الغامضة التي يشعر بها الناس تجاه من على شاكلة "بريسيللا" في العالم. فليس الأمر

يتعلق فقط ببعض التلاميذ المتكبرين في المدارس الثانوية، ولكن يتعلق أيضاً برؤساء الهيئات أو المديرين المتسلطين الذين يتزايد استبدادهم، والأغنياء المتعجرفين أو الجميلات المغرورات. ويبدأ كل من هذه النماذج يطل بوجهه القبيح لأول مرة حينما نكون أقل قدرة على فهمه أو مواجهته، وذلك يحدث في المدارس الإعدادية والثانوية حيث تلعب خفة الظل أو ثقل الظل دوراً قصير الأمد ولكنه مهم ومؤثر في حياتنا.

وفي وقت الغداء كنت أجلس مع أعز صديقاتي "ستيلا" مع ستة أو سبعة من أعضاء نادي "بوتلاك" وهو اسم نوع من نوادٍ مخصصة للفتيات في المدارس. وفي ليالي أيام الجمعة كنا نقيم حفلات خاصة في منزل عضوة من أعضاء ذلك النادي، حيث كنا نحضر معنا الطعام ونتسامر ويمتد بنا الحديث إلى أن نسمع أبواق سيارات أمهاتنا الغاضبات اللاتي أتين ليصطحبننا إلى منازلنا. فماذا كنا نتحدث بشأنه؟ كل شيء، ولكن موضوعنا المفضل كان "بريسيللا" ومريداتها الوفيات.

وفي حافلة المدرسة كان ترتيب جلوس الطالبات على المقاعد يتم بشكل عرفي متشدد وإن لم تتحدث إحداهن بشأنه. وكانت "بريسي" تجلس دائماً في الصف الثاني من الخلف بجوار النافذة في عكس الجانب الذي يجلس فيه السائق. وكانت الصفوف الأولى من المقاعد محجوزة بالكامل لأعضاء زمرة المقربات إلى "بريسي". بل كان يعتبر من قلة الذوق أن تأتي واحدة من خارج الزمرة لتجلس في الصف الرابع. إذ كان ذلك يعتبر نوعاً من الصفاقة ومحاولة للاقتحام ممن تريد أن تكون ضمن زمرة "بريسي" المتميزة. وكان الطريق الوحيد لأية فتاة إلى حاشية "بريسي" المتميزة هو أن تفوز بصداقة "الأميرة" أو إحدى "وصيفاتها" المقربات.

وفي يوم عاصف ممطر، غابت "بريسي". وبدت زمرتها من الفتيات في ضياع وقد افتقدن زعيمتهن ولو إلى حين. ولم تتحدث أي منهن كثيراً إلى الأخريات في ذلك اليوم، كأنهن في حداد. ونظراً لهطول الأمطار الغزيرة، فقد كانت حافلة المدرسة أكثر ازدحاماً مما كانت في العادة في رحلة توصيل الفتيات إلى منازلهن، فكان بعض الفتيات يقفن متزاحمات... وأما أنا فكنت آخر فتاة

تركب تلك الحافلة المكدسة؛ كنت مبتلة ومتعبة، ولم تبقَ مقاعد شاغرة سوى المقعد الذي في الصف الثاني من الخلف بجوار النافذة في عكس ناحية جلوس السائق، إنه مقعد "بريسيللا". وكانت إحدى أفراد حاشيتها تجلس إلى جوار المقعد كأنها تحرسه في غيرة واعتداد بالنفس وهي تدرك أنها قد حجزت لنفسها الموقع الثاني حتى في غياب "بريسيللا". ومرت لحظة سريعة، شعرت فيها أن قلبي امتلأ بالشجاعة، فنظرت أولاً إلى المقعد ثم إلى الوجه الجامد لحارسة مقعد "بريسي" ثم نظرت إلى زميلاتي في نادي بوتلاك في مؤخرة الحافلة، وكنت وقتها أتخيل صوت "ستيلا" كأنها تهمس في أذني مشجعة: "هيا، يا ليلي، اذهبي!".

المزيد من الجاذبية!

لقد فعلتها "روزا باركس". وفعلتها "جان دارك". وفعلها "يوليوس قيصر". إننا جميعاً لدينا الفرص لنكون أبطالاً أو بطلات بطرق بسيطة، بأن نكون أول من يفعل شيئاً نؤمن به من أجل أصدقائنا وأحبائنا، ومن أجل شعبنا.

مشيت في إصرار حتى وصلت إلى مؤخرة الحافلة. وكان جزء صغير مني لازال يشعر بالندم في تلك اللحظة حين حاولت الجلوس على مقعد "بريسي".

ولقد رجعت بذهني إلى الوراء ناظرة إلى تاريخنا الأمريكي، واستعدت شعوري بالاحترام نحو "روزا باركس"، تلك المرأة الأمريكية من أصل إفريقي التي اتسمت بالشجاعة. ففي يوم الخميس الموافق للأول من ديسمبر عام ١٩٥٥، وكان أيضاً يوماً عاصفاً وممطراً، رفضت "روزا" أن تتخلى عن مقعدها لرجل أبيض في مقدمة الحافلة. وكلما تذكرت تلك الواقعة التي حدثت لي بحافلة المدرسة كنت أتساءل ماذا كان سيحدث لو جلست أنا أو إحدى زميلاتي الأخريات على مقعد "بريسي" ورفضنا أن نتزحزح عنه، فهل كانت الأخريات سيتحدن معاً في شجاعة ويرفضن مغادرة الحافلة، من أجل تحطيم قبضة تلك

الزمرة القوية؟ لا أظن. ولكنهن جميعاً لن ينسين أبداً الفتاة التي وجدت في نفسها الشجاعة لتجلس في هذا المكان.



قاعدة رقم ٢٦: إنها مبادئي الشخصية

حينما أعلم في أعماق قلبي أن شيئاً ما على صواب، فسوف أتجه نحوه. فسواء أكانت قضية مهمة مثل العلاقات بين الأجناس البشرية أو قليلة الأهمية مثل كسر احتكار إحدى الجماعات في مدرسة ثانوية، فسوف أكون أول من يقف -أو يجلس- من أجل قومي. نعم، إنهم سوف يعجبون بي من أجل ذلك، ولكن الأهم من هذا أنني سأعجب بنفسي. (وتلك هي أول خطوة لجعل الآخرين يعجبون بي).





زرع البذور لصداقات جديدة

في العام الماضي قمت برحلة إلى بلدتي القديمة التي هي مسقط رأسي، إذ كان يتعين علي أن أرعى مسألة مالية صغيرة. وكانت هناك ثلاثة من فتيات نادي بوتلاك بمدرستي الثانوية القديمة لازلن يعشن بالبلدة ولقد اعتزمنا أن تشتري كل منا بعض المأكولات للجميع ثم نلتقي سوياً في نفس الليلة كما اعتدنا أن نفعل منذ سنوات عديدة.

فذهبت إلى محل البقالة لأشتري بعض الفاكهة والجبن. ووقفت في الطابور ومعي السلع التي اشتريتها، وكانت أمامي امرأة ضخمة قد ارتدت معطفاً منزلياً قطنياً رخيصاً مجعداً. وكانت من النوع الذي كان عمي تشارلي الذي يقيم بالبلدة يقول عنه: "إنها تبدو كأنها تمنح الدفء الكثير في الشتاء والظل الوفير في الصيف!". وكانت تدفع أمامها عربة البقالة الممتلئة بالأطعمة ومعها طفلان يصرخان. كانت تلك المرأة تتحرك خطوات قليلة إلى الأمام كل بضع دقائق كلما قصر طول الطابور.

ولابد أن أحد طفلي هذه المرأة قد التقط قطعة من الحلوى خلسة من أحد أماكن عرض السلع لأنها رفعت ذراعها الضخمة وهوت بها على الطفل الصغير فسقطت منه قطعة الحلوى على الأرض. فاتجهت نحوها فوراً والتقطت قطعة الحلوى لأنقذها مما كان يمكن أن يفعله ذلك الطفل حينئذ. فقالت لي وأنا أسلمها قطعة الحلوى: "لقد عاد هذا الطفل المزعج إلى ألاعيبه القديمة"، ثم شكرتني.

ولكن ذلك الصوت، صوت هذه المرأة، أعرفه ولن أنساه ما حييت. ولكي أقطع الشك باليقين نظرت إلى وجهها فتأكدت منها. نعم إن ذقنها قد تضخمت

قليلاً، ولكنها نفس المرأة. لقد كانت هي "بريسيللا"! الأميرة "بريسيللا" التي كانت تحكم مدرستي الثانوية، وعلى شفتيها نفس الابتسامة الساخرة قليلاً التي أراها الآن.

في هذه المرة نظرت إليها، ليس من منطلق الغيرة، ولكن بإشفاق وحزن. ليس بسبب وزنها الثقيل، وليس بسبب طفليها المشاكسين، ولكن لأننا نفترض أن نجومنا الراقية ستستمر وتدوم، وأنها ستبقى نجوماً راقية في كل شيء تفعله في الحياة. وقد أظهر لي وجه "بريسيللا" المضنى بالهموم وملابسها المتغضنة أن هذا غير صحيح.

نعم لقد انتهى ذلك الوحش أخضر العينين إلى غير رجعة.

بريسي في الوقت الحاضر

في المساء التقيت بزميلاتي السابقات من أعضاء بوتلاك. وأخبرتهن بلقائي القصير ب"بريسيللا" في عصر نفس اليوم. فعرفت أن إحداهن، واسمها "جينا" قد عملت معها في نفس شركة التأمين بعد تخرجهما. وسألت "جينا" عما حدث، فسكتت هنيهة، وكان من الواضح أنها لم تفكر في "بريسيللا" منذ زمن طويل جداً.

ثم قالت جينا: "حسناً، بعد تخرجنا، أظن أننا جميعاً قد نسيناها. فحوالي نصف الفتيات من زمرتها قد التحقن بالكلية. وعلى حد علمي لم يدم اتصالهن بالأخريات. وعلى الأقل فإنها لم تتحدث عن هذا الأمر كثيراً".

فسألتها: "كم بقيت بريسيللا تعمل في شركة التأمين؟".

فأجابت جينا: "لا أعرف بالضبط، ذلك لأن باقي الفتيات قد تمت ترقيتهن شيئاً فشيئاً في القسم الذي عملن به أو انتقلن للعمل في وظائف أفضل. أما بريسي فبقيت في نفس موقعها. فلم يكن أحد في الشركة يحبها حقاً". وعند ذلك ضحكت جينا وقالت: "إن حيلها الإرهابية لم تنفع في العالم الحقيقي".

واستطردت جينا تقول: "وبدأت في مواعدة جورج، وأنت تعرفينه، إنه ذلك الرجل الذي كان يمتلك محل السيارات المجاور لمحل بوب لبيع الأدوية

في وسط البلدة، ثم أظن أنها قد حملت بجنين أو شيء من هذا القبيل لأنهما تزوجا ولم يلبثا أن رزقا بطفل. ثم استقالت من شركة التأمين وكان هذا هو آخر ما سمعته عنها. وأنت تقولين أن لديها الآن طفلين؟".

سألت جينا هذا السؤال بهدوء شديد؛ وهو ما يختلف كثيراً عن نبرة الصوت الوقر الذي كنا نسمعه يهمس في قاعات المدرسة عند التحدث عن الأميرة. وبينما كنا نلتهم مأكولاتنا، وجدت نفسي أشعر بقليل من الحزن من أجل "بريسيللا".

لا يمكنك أبداً أن تعود إلى الوراء (وهل أنت تريد هذا حقاً؟)

سرعان ما تغير الموضوع إلى موضوعات أكثر جلباً للسرور. فلقد أسعدني ما سمعته أن جينا تعمل الآن مندوبة كبيرة في شركة التأمين. وهي تعزو ترقيتها إلى صداقتها التي كونتها في تلك الشركة مع امرأة تدعى "باميلا" كانت تدعوها ناصحتها الأمينة. طلبت من جينا أن تخبرني بقصتها. فقالت: "حسناً، لقد كانت هي تلك المرأة التي كنت أبتسم لها دائماً في غرفة تناول الغداء بالشركة. ولقد ذكرتني بأمي. على أية حال، فذات يوم، حين كانت الكافيتريا ممتلئة بروادها، جاءت إلي وسألتني ما إذا كان يمكنها أن تشاركني الجلوس إلى مائدتي. وهكذا قضينا وقتاً ممتعاً حقاً وأفضى الأمر إلى أننا صرنا نتناول الطعام معاً في كل يوم تقريباً".

ثم أردفت جينا فقالت: "حسناً، ليست لدي فكرة عما حدث لباميلا بعد ذلك مباشرة، ولكن لم ألبث أن وجدتها قد تزوجت بشخص ذي شأن في الشركة، وهو رئيس شئون العاملين. وبالتدريج، بدأت تشعر بارتياح أكثر معي، وبدأت تنفتح نحوي وتخبرني بكثير من المعلومات الموثوقة عن الشركة".

لقد أنقذت يومي!

استمرت جينا تقول: "على سبيل المثال، كان لدينا نظام في شركة التأمين، إذ كان أحدنا إذا فعل شيئاً طيباً لأحد آخر -كما تعلمين، بأن يرد على المكالمات

الهاتفية من أجله حينما يكون خارج الشركة، أو يبقى معه فيها حتى وقت متأخر لإنهاء أحد التقارير– فإن الشركة تعطيه بطاقة زرقاء رقيقة طبعت عليها الكلمات التالية: "شكراً، لقد أنقذت يومي!" ثم يكتبون بعد ذلك الشيء الطيب الذي فعله.

"ولقد كان هذا الأمر طيباً لأنه جعلنا ندرك أن أولئك الناس يقدرون حقاً حتى أقل الأشياء شأناً؛ فمثلاً لو كان أحد زملائنا في عجلة من أمره. ندعه يقف أمامنا في طابور الكافيتريا، أو نتطوع بإعارة زميل لنا رواية ألفها أحد الكتاب الذي نعرف أنه معجب به".

"وعلى أية حال. ففي نهاية اليوم كان مطلوباً منا أن نضع البطاقات في الصندوق المخصص لذلك، وهو أشبه ما يكون بسلة المهملات!".

"ولكن باميلا أخبرتني فيما بعد بأن البطاقات كانت تمثل شيئاً مهماً بالنسبة للشركة، فلقد كان قسم شئون العاملين يفرغ ذلك الصندوق كل أسبوع، ويضع بيانات البطاقات في سجلات الموظفين بذلك القسم". ثم أضافت جينا متباهية أن باميلا ناصحتها الأمينة أخبرتها بأن ملفها قد تضمن ١٢٠ بطاقة من هذا النوع".

ثم قالت جينا: "ليل، هل كنت تسألينني عن بريسي؟ حسناً، بعد أن غادرت الشركة، كانت باميلا تستخرج ملفاتها لتجردها، وأخبرتني بصدق وثقة أن بريسي لم تكن لديها حتى بطاقة واحدة. ومن المرجح أن هذا كان هو السبب في عدم ترقيتها.

والآن، ماذا عن ترقيتك أنت؟

تظاهر بأنك تبغي ترقية وتتحرق شوقاً إليها (بالطبع أنت تريدها، وكلنا يريدها، سراً وعلانية!). ففي كل مرة تقدم فيها صنيعاً صغيراً من أجل أحد الزملاء، مهما كان ضئيلاً، سوف تنتقل بطاقة "لقد أنقذت يومي" إلى ملفك بقسم شئون العاملين. وكلما زاد عدد البطاقات من ذلك النوع في ملفك، زاد عدد من يحبونك، وأليس هذا ما نتحدث عنه هنا؟

ونظراً لأن كل مكان للعمل يختلف عن سواه، فكذلك كل قائمة مثل تلك المبينة أسفله تختلف عن سواها. فما عليك إلا أن تكتب قائمة بعشرة أشياء ذات قيمة يمكنك أداءها من أجل زملائك في مكان عملك، مما يجعلك تستحق بطاقة تقول:

"شكراً، لقد أنقذت يومي، لأنك فعلت..."

١. ________________

٢. ________________

٣. ________________

٤. ________________

٥. ________________

٦. ________________

٧. ________________

٨. ________________

٩. ________________

١٠. ________________



قاعدة رقم ٢٧: شكراً، لقد أنقذت يومي

سوف أبقى مخلصاً في عملي، وأحاول أن أفعل بعضاً من الأشياء المفيدة المذكورة أعلاه من أجل زملائي.



____



٣٢ هل تريد أن تكون مشهوراً، أم محبوباً؟

هل كانت الأميرة "بريسيللا" مشهورة في مدرستي الثانوية؟ نعم، بكل تأكيد. ولكن هل كانت محبوبة بشكل حقيقي؟ لا، بكل تأكيد، على الأقل من جانب معظم الطالبات. ولقد كنت أشعر بذلك وقتئذ، ولكنني كنت صغيرة جداً أو ساذجة جداً أو غبية لدرجة تمنعني من أن أقولها حتى لنفسي. وبعد ذلك بعشرات السنين، حينما بدأت أعمل لدى بعض الشركات وأستكشف عناصر الزعامة والسلطة، أدركت أنه كان يتعين علي أن أثق بغريزتي. إن حب الناس لك بصدق يختلف كثيراً عن ذلك النمط من شعبية "بريسيللا" الذي يتغلغل في مدارس كثيرة.

ولم يكن قد حدث حتى نهاية الألفية الماضية أن بدأ الباحثون في دراسة شعبية بعض الطلبة والتجمعات المحيطة بهم (أو ما يسمى "الشللية") في المدارس. وربما كان بدء هذه الدراسة -إلى حد ما- نتيجة لانفجار مفاجئ لبعض المآسي في المدارس الثانوية وللعنف الناتج عن العزل الاجتماعي والتسلط العدواني في تلك المدارس.

وكثيراً ما يشكو المراهقون مما يتعرضون له من نبذ وظلم من زعماء جماعاتهم ومؤيديهم. ولقد قرأت رسائل معذبة مثل: "إن زعماءنا المسيطرين في حاجة لأن يعرفوا كيف يتقبلون الآخرين، فلماذا يزدرون الناس المختلفين عنهم؟".

"إنني لا أستطيع حتى أن أبدأ الحديث عن جميع المشكلات مع تلك الجماعات. وإن أصحاب المكانة والشهرة ينظرون إليّ باعتباري منبوذاً ومتخلفاً. إنه لأمر مؤلم جداً أن تكون مختلفاً".

المزيد من الجاذبية!

حطم ذلك النظام القديم من طغيان أصحاب النفوذ الشعبي أو الطبقية الاجتماعية الصامتة. إنه نظام متخلف، وعدواني، ويجب تحريمه. ويمكننا إلى حد ما، أن نضع القوانين ضد التحامل العنصري. ولكن التحامل "الشللي" متغلغل جداً لدرجة أن الناس يغمضون أعينهم عنه ويدّعون عدم وجوده. ولكنه موجود لسوء الحظ

عند قراءتي رسائل مثل هذه، أجد نفسي أستحضر صوراً مؤلمة لما كنت أصطدم به من جماعات التعصب في مدرستي. وفي تلك السنين، كنت أرى زميلاتي في حجرة الدراسة كصورة مصغرة للعالم. وقد بدا لي أن تقبلي أو رفضي من قبل الزمرة المميزة نذيراً لتقبلي أو رفضي في العالم الواقعي. فلو كانت واحدة فقط من أعضاء تلك الزمرة تعاملني بود، ولو كانت واحدة فقط منهن تصاحبني وتثرثر معي أثناء سيرنا إلى حجرة الدراسة، أو دعتني للجلوس بجوارها في الحافلة، أو انضمت إلى جماعتنا التي تجلس إلى مائدة الغداء، لما شعرت بمثل هذا الشعور بالغربة وعدم الانتماء.

فهل كان المراهقون الذين تحولوا إلى القسوة والعنف يشعرون بأنهم كتب عليهم أن يكونوا فاشلين في الحياة بسبب أولئك الزعماء وأتباعهم الذين لا يتقبلونهم؟ وهل كان الألم كبيراً لدرجة دفعتهم للجوء للعنف؟ سوف يمر وقت طويل قبل أن نجد إجابات عن أسئلة مثل هذه. ولكن الأمر المهم هو أن الأشخاص المهمين قد بدءوا يسألون أسئلة مهمة.

ويمكننا أنا وأنت أن نفعل أشياء مهمة، الآن بالتحديد، استجابة لهذا النداء المروع الداعي لليقظة والانتباه. ونحن كمراهقين أو كبالغين أو كمواطنين كبار يمكننا أن نكسر نظام "الشللية" الاحتكارية الذي هو نظام قولبي، أو نظام للتملق الاجتماعي. وأولئك الذين يعيشون في قاع المجتمع قد يشعرون بعدم قدرتهم على محاربته إلا من خلال العنف المدمر والموجه لرءوس هذا النظام. ولكن إذا كنت من أهل القمة –ولنقل زعيماً أو رائداً أو عملاقاً من عمالقة

المجتمع أو واحداً من علية القوم أو نجماً يشار إليه بالبنان بين أفراد كوكبتك من الأصدقاء- فحينئذ يمكنك تحطيم نظام "الشللية" الذي يوجد في جميع مستويات الحياة.

فانظر حولك في عالمك، أو شركتك التي تعمل بها أو الحي الذي تسكنه. ألم ترَ شخصاً يقدر صداقتك؟ شخصاً ربما يعتبره هذا العالم غير مشهور أو منبوذاً أو غريباً؟ شخصاً يكون مختلفاً قليلاً عن أصدقائك الآخرين ويمكنك أن تنعش حياته بتسليط الضوء عليه؟ لا أحد يمكن أن يجيب بـ "لا" عن هذا السؤال.

ولا تدري ما يحدث لذلك الشخص الذي يبدو لك تافهاً أشعث الشعر يرتدي نظارة وعيناه تحملقان دائماً في شاشة الكمبيوتر، أو الفتاة ذات الأنف الكبير والشعر الأشقر الخشن التي تتجول وهي تغني لنفسها، أو المراهق اللماح الذي يرسل ملاحظاته الذكية القوية لكل من يقابله. ألا يكون رائعاً أن تصادق أولئك الناس، وتكون قادراً على أن تضم إلى عالم أصدقائك أشخاصاً قد يصير الواحد (أو الواحدة) منهم مثل "بيل جيتس" أو "باربرا سترايسند" أو "روزان"؟

ثم ألا تعرف أن ذلك الشخص الذي تعتبره فاشلاً ربما يثري حياتك بطرق عديدة. ربما لا تحب شخصاً ضائعاً، ولكن تذكر أن الأسطورة تقول إن في داخل الضفدع القبيح قد تجد أميراً وسيماً أو أميرة جميلة ينتظر أي منهما أن تحرره مما هو فيه من كرب!



قاعدة رقم ٢٨: صادق من تعتبره فاشلاً!

سوف أفتح عيني، وأنظر حولي، وأجد شخصاً قد يكون أقل نجاحاً وشأناً مني (أو شخصاً لا يتقبله أترابي كما أتقبله). وحينئذ سوف أذهب إليه وأتخذه صديقاً. وسوف أعمل على مساعدته وتحسين حالته (وربما ينفعني وينفع الناس فيما بعد).





ماذا أفعل إذا شعرت بذلك الحاجز النفسي كلما تحدثت إليه أو إليها؟

آه، إننا نتحدث الآن عن نوع مختلف من الناس، والاختلاف كبير، ومع ذلك فهو نوع آخر من أقلية الناس. إننا نتحدث عن أولئك الأشخاص الذين يتمتعون بجمال خارق نادر يجعل من يواجههم يسقط مغشياً عليه، ذكوراً كانوا أم إناثاً!

وربما أسمعك الآن تقول بتهكم: "يااااه... يا للكلام المؤثر!".

وأقول: لا مطلقاً... فإنني جادة فيما أقول، لقد مررت في حياتي بوظائف عدة كان حظي فيها حسناً (وربما تعتبره سيئاً، وهذا يعتمد على نظرتك لهذا الأمر) إذ عملت مع أشخاص يتصفون بالجمال الرائع. وقد كان فيما مضى زمن، ليس ببعيد جداً، حين كان يتعين على مضيفات الطيران أن يجتزن اختبارات للهيئة الشخصية تشمل الطول والوزن والسن (ولنقل الجمال بصفة محددة). ولقد عينت شركة بان أمريكان بعض النساء الأمريكيات التقليديات مثلي، ولكن من الواضح أن القائمين على التوظيف فضلوا الفتيات الاسكندنافيات المتمتعات بالطول والجاذبية، وفوق ذلك، بالجمال الرائع.

ولقد صرت صديقة حميمة لإحداهن واسمها "أولىلا" وهي سويدية من استوكهولم، جمالها يجعل من يراها يصاب بالدوار. واشتركنا معاً في رحلات طيران كثيرة. وكنت أرى رجالاً تسقط من أيديهم فناجين القهوة حينما يلمحون تلك الغادة الحسناء وهي تخطو على ممشى الطائرة! ورأيت رجالاً تلتوي رؤوسهم نحو ذلك الممشى كلما مرت الجميلة الفاتنة، ورجالاً كباراً محترمين يصابون بفقدان النطق ويبدون كالبلهاء حينما تسألهم "أولىلا" الجميلة ذلك

السؤال المرهق للذهن: "هل تريد شاياً أم قهوة؟!" (وهي لم تقل بالطبع: "أم تريدني أنا"، ولكنك تعرف أنهم كانوا يفكرون في ذلك!).

وقد يفترض واحد أن "أوللا" كانت غارقة في طلبات المواعدة، أليس كذلك؟ وقد كنت أنا أيضاً أفترض هذا، إلى أن أخبرتني بالحقيقة. فنظراً لأنها جميلة جداً بصورة غير عادية فقد كانت تصيب الرجال بالهلع. إذ لا يوجد رجل يقبل أن تصده امرأة، فتجنباً للمهانة والإذلال، لم يكن هناك إلا القليل جداً من الرجال من يجد الشجاعة في نفسه ليطلب منها موعداً.

ولم تكن "أوللا" مثالاً منفرداً. فبعد ذلك بسنوات حينما التحقت للعمل بوكالة لتوظيف الموديلات، سمعت نفس الشيء بشكل متكرر. فقد كانت أكثر النساء جمالاً وحيدات، إذ لم يجرؤ أي شخص على الاقتراب منهن.

فكلما كنا منجذبين نحو شخص ما، زاد الحرج الذي نحسه وعلا الحاجز النفسي الذي في داخلنا حينما نتحدث إليه، أو إليها. وهذه الحقيقة المحزنة أثبتتها دراسة بعنوان: "الخجل والجاذبية الجسدية في ثنائيات مختلطة الجنس" (وهي طريقة متحذلقة لقول: ثنائيات من الرجال والنساء). وقد قام باحثون وخبراء متخصصون في دراسة الجمال والجاذبية -بلا رحمة ولا شفقة- بإعطاء مجموعة ضابطة (للمقارنة) من الناس رجالاً ونساءً الذين لا يعرف بعضهم بعضاً درجات أو تقديرات متدرجة لمظهرهم الخارجي. وقد تراوحت التقديرات المعطاة للرجال من المستوى الوسيم جداً، إلى مستوى الرجل الذي ينطبق عليه وصف معاجم اللغة لكلمة "قبيح". وبالمثل فقد تراوحت النساء من مستوى ذوات الجمال الأخاذ الذي يصعق الرجال ويرديهم قتلى، إلى النساء اللاتي يعتبرن معاديات للجمال بصورة مباشرة!

ثم بدأ الباحثون مهمتهم بأن قدموا كل رجل لكل امرأة للتعارف، وفي نفس الوقت كانوا يسجلون سرعة دقات قلوبهم، ومقدار إفراز أيديهم للعرق، ومعدلات تنفسهم، أو بتعبير آخر، يقيسون ارتفاع الحواجز النفسية التي في داخلهم. وكانت النتائج كما يلي: كلما كان الشخص (رجلاً أو امرأة) أكثر جاذبية زاد مقدار الخجل والارتباك في الشخص المنتمي إلى الجنس الآخر حين يقابله (بلا معرفة سابقة).

المزيد من الجاذبية!

تثبت الأبحاث أن الأشخاص شديدي الجمال والجاذبية يمكن أن يعيشوا في وحدة، إذ لا أحد يتصور أنه يمكن أن يكون متوافقاً معهم. لذا كن منتبهاً، فإذا كنت منجذباً لأحد من أولئك، فاجعله يعرف ذلك! واعلم أن فرصتك في التعرف بهم قد تكون أكبر بكثير مما تتصور. وعلى الأقل، فإن هذا الأسلوب يعمل على كسر الحواجز النفسية حينما تتحدث مع الأشخاص ذوي المظهر العادي!

وعلى العكس من هذا، فقد كان الأشخاص يتسمون بالهدوء والثقة ورباطة الجأش حينما التقوا بأشخاص من الجنس الآخر ممن يتصفون بأنهم أقل جمالاً وجاذبية (رجالاً أو نساءً).

عظيم، أنا الآن أعرف السبب. ولكن، هل باستطاعتي التخلص من ذلك الحاجز النفسي؟

لسوء الحظ، لا توجد هراوة أو مطرقة خاصة يمكنك بها تحطيم ذلك الحاجز النفسي بسرعة وسهولة. ولكنك إذا تسلحت بقليل من المعرفة، فسوف تشعر بثقة أكثر بكثير في إمكانية أن تصبح صديقاً أو حتى محباً لأحد أولئك الناس.

ولقد تبين أن الأمر لا يتعلق بجاذبيتنا الحقيقية، ولكن إدراكنا نحن لجاذبيتنا الشخصية هو الذي يلعب الدور الرئيسي. ففي إحدى الدراسات، تم إخبار ٩٩ شخصاً بأنهم تم تقدير درجات لجاذبيتهم. ثم أعطاهم الباحثون معلومات غير صحيحة تماماً. فقد أخبروا بعضاً من الأشخاص الأقل جاذبية أنهم تم إعطاؤهم درجات عالية جداً، والعكس صحيح. (فيا لها من ضربة تصيب كبرياءك إذا كنت تظن أنك جذاب ثم تسمع أنك شخص تافه! ومع ذلك فيصعب علينا أن نجادل في أمور أخلاقيات العلم).

ثم في تجربة يفترض أنها لا صلة لها بالسابقة، طلب الباحثون من كل واحد ممن شاركوا في التجربة أن يختار شريكاً له لمهمة محددة. وقد اختار كل منهم شريكاً كان يظنه جذاباً كما تم إخباره من قبل (أي على أساس تقدير الباحثين والخبراء له الذين تعمدوا أن يكون تقديراً خادعاً) وليس كما هو بالفعل على حقيقته. وفي الواقع، فقد أظهرت النتائج أن الرأي الذي تلقوه عن جاذبيتهم الشخصية (حتى وإن كان خطأ) إلا أنه كان العامل الرئيسي المؤثر الذي حدد الشخص الذي يختارونه، لاسيما إذا كان ذلك الشخص المختار من الجنس الآخر.

فحتى في هذه التجربة التي تمثل عالماً إنسانياً مصغراً، فإن تلك العبارة المأثورة التي تقول: "إن فينا ما نظن أن العالم يراه فينا" بدت مسيطرة على أذهان الناس وسلوكهم.

إذا شعر شخص ما (رجل أو امرأة) بالدونية، فإنه سيشعر بالحرج عند مفاتحة شخص آخر يتمتع بجاذبية طاغية. والقول النمطي لرجل خائف من الرفض هو: "أوه، يا إلهي! إنها جميلة جداً. أظن أن كل الرجال يحاولون التحدث إليها. وسوف تظن أنني مجرد واحد من أولئك الحمقى إذا حاولت التقرب منها". والنساء أيضاً يترددن في إنشاء علاقة برجل وسيم الطلعة بصورة غير عادية لأنهن يفترضن أنه إذا أتيحت له الفرصة الكاملة، فسيكون معشوقاً للنساء.

ولقد أثبت البحث أن الناس عادة ما يميلون إلى الأشخاص الذين لا تزيد درجة بعدهم عنهم في درجة الجاذبية عن درجتين أو نقطتين فقط. وقد يكون هذا راجعاً إلى أن معظم الناس يخافون الاقتراب من الرجال الوسيمين جداً، أو النساء الجميلات جداً. وقد أخبرتني "أوللا" أن أصحاب الجاذبية الطاغية يمكن أن يعانوا الوحدة الشديدة بالفعل، غير أن هذا يحتاج إلى أن تثبته لي نتائج الدراسات.



قاعدة رقم ٢٩٠ **سوف أتحدث إلى أصحاب الجاذبية الطاغية**

سوف أتقدم لهذا الأمر! لن أتصور مرة أخرى أنني سأفشل في تحقيق الصداقة أو الحب مع من هم شديدي الجاذبية. بل سوف أصنع فرصة أو نقطة التقاء كي أتحدث إليهم.





٣٤ هل كان لك صديق يوماً ما...

غير نظرتك إلى الحياة إلى الأبد؟

إنني أعني أنه غيرها حقاً، أي غير الطريقة التي ترى بها أناساً معينين أو مواقف محددة إلى الأبد. لقد كنت محظوظة أن عشت بعض اللحظات مع اثنين من أولئك الأصدقاء. ومن المحزن أنهما كانا يشتركان في نوع واحد من البلاء. فحوادث الحياة المفجعة قد جعلتهما يقاسيان إعاقات شديدة.

فبعد أن انتقلت إلى نيويورك بقليل، حضرت حفلاً موسيقياً، وتصادف أن يكون جلوسي إلى جوار فتاة قوية التأثير اسمها "ليسلي"، وكانت وحيدة أيضاً. فبدأنا الحديث والثرثرة وبالغنا في ذلك. فقد كانت الفرقة الموسيقية متوسطة المستوى. ووصل بنا الأمر لأن تمازحنا بطرح فكرة اتحادنا معاً لنبدأ جماعتنا الخاصة المكونة من الفتيات فقط. ولم نكن جادتين في هذا الأمر، ولكن نظراً لأننا كنا حديثي الوصول إلى نيويورك وليس لنا فيها أصدقاء إلا القليلين، فإننا كنا جادتين بالذات في فكرة ارتباطنا نحن الاثنتين برباط من الصداقة.

وحينما انتهى الحفل الموسيقى لم ينقطع حبل الثرثرة بيننا ووجدنا نفسينا آخر من يجلس في دار المسرح. فدعوتها لزيارتي في شقتي في الأسبوع التالي، وقد حدث أن قلت إنها من الأفضل أن تمارس قبل ذلك بعض التمارين الرياضية، لأنني أسكن في مكان ضيق جداً... فضحكت واقترحت أن نتقابل في مقهى قريب، تصادف أنها تعرفه، بدلاً من حضورها إلى شقتي.

فنهضت لأمسك بمعطفي، وفي هذه اللحظة فقط لاحظت أن "ليسلي" لم تقف. ولكنها كانت تحاول برشاقة رفع جسدها من كرسيها بالمسرح، لتصل إلى كرسي متحرك كان موضوعاً جانباً في ممشى المسرح ولم أكن قد رأيته من قبل،

فشعرت بحرج شديد بسبب ملاحظتي التي قلتها عن ممارسة التمارين الرياضية، ولكن يبدو أنها لم تتأثر بها.

وفي صباح يوم السبت التالي، وصلت مبكرة إلى المكان المعين، وفي الموعد المحدد وصلت "ليسلي" بكرسيها المتحرك. وقد تبادلنا النكات والضحكات طوال فترة تناولنا الإفطار. وحينما جاء وقت دفع الحساب أمسكت بحقيبتها بيد واحدة وقالت: "أوه، أرجوك، اسمحي لي".

فقلت: "لا، لا... أرجوك"، قلت ذلك وأنا أمد ذراعي فوق المائدة لأمسك بذراعها الأخرى. فوجدتها كأنها من المطاط! ولابد أنها لاحظت تعبير الدهشة الذي بدا علي لأنها ابتسمت وقالت: "لا تقلقي يا "ليل" إنك الآن اكتشفت كل الأجزاء الزائفة من جسدي!".

ورضوخاً منها لهذا الواقع، لم تجد بداً من أن تخبرني بالحادث الذي أدى إلى بتر ذراعها اليمنى وجعل ساقها اليمنى بلا نفع تقريباً. أخبرتني بأنها كانت مع صديقها في طائرة صغيرة من طراز "سيسنا ١٥٠" ذاهبين في رحلة في أحد الأيام. وفي ذات الوقت الذي هم فيه صديقها بأن يبدأ تشغيل آلات الطائرة تذكرت أنها نسيت كيس نقودها في داخل منطقة النهاية الطرفية لمقدمة الطائرة المروحية (ويا له من مكان غريب يمكن أن ينسى الإنسان فيه كيس نقوده!). المهم أن "ليسلي" نزلت من الطائرة وأسرعت نحو ذلك الموضع الخطر. وفي اللحظة الخطأ بدأت المروحة في العمل، فبترت الجزء السفلي من ذراعها اليمنى. وأدى هذا الحادث العجيب إلى القذف بها جانباً ومع استمرار حركة ريش المروحة قطعت كل الأعصاب في ساقها اليمنى.

وقد ترك ذلك الحظ العاثر آثاره السيئة على جسد "ليسلي"، ولكن ماذا عن نفسها وروحها؟ كيف يمكن أن تتأقلم امرأة جميلة للحياة كإنسانة "مقعدة" أو "عاجزة" وهو الوصف المخيف الذي يستخدمه بعض الناس؟! لم أجرؤ على أن أسألها هذا السؤال ولم تسترسل هي في الحديث بعدها عن ذلك الحادث أو عن تأثيره عليها. بل إنها غيرت الموضوع بلباقة، وقالت إنها تتطلع لأن ترى في الأسبوع التالي مدى شهامتي في مساعدتها على صعود السلم.

كانت هذه هي بداية صداقة طويلة استمرت سنين عديدة. وقد حققت "ليسلي" حلمها في أن تصير مغنية ولو لجزء من الوقت، وخلال تلك السنوات ذهبنا سوياً لحضور ما لا حصر له من الحفلات الموسيقية والأفلام السينمائية والعروض المسرحية والمناسبات الاجتماعية. ولقد كنت أحضر ليلة الافتتاح في كل مرة تعاقدت فيها للعمل في أحد النوادي الليلية الجديدة. وفي كل مرة كنت أرى الدنيا من خلال عينيها.

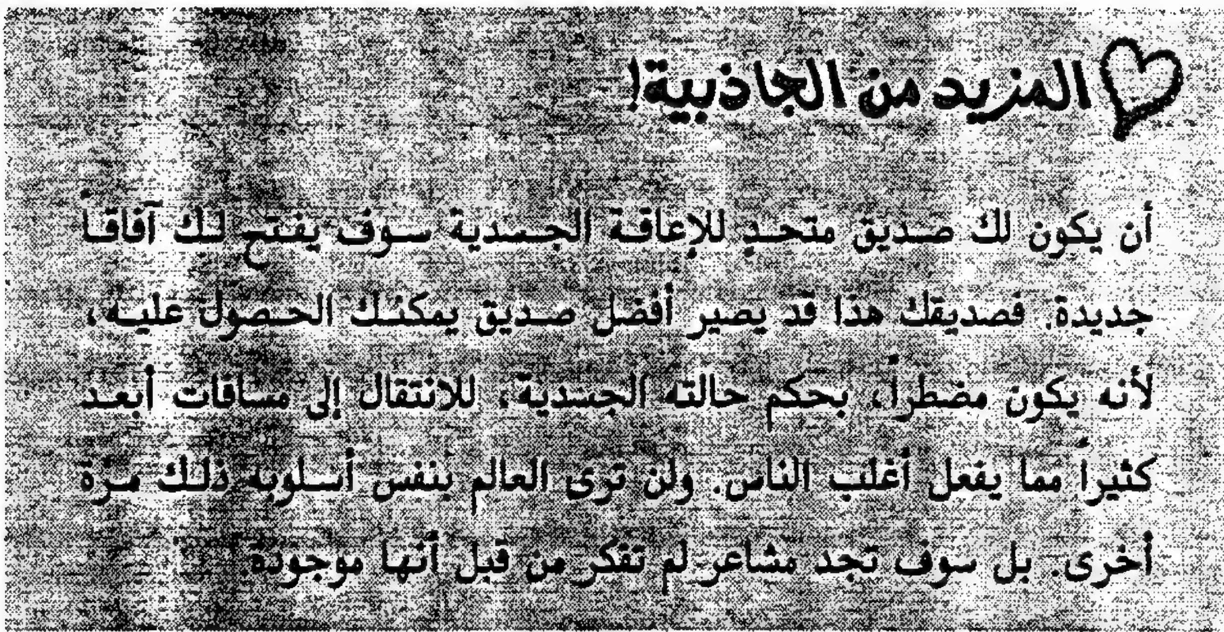
كان هذا قبل إقرار قانون "الأمريكيين المعاقين" وقد كان محتماً علينا أن نتصل بكل دار للمسرح أو كل مطعم انتوينا الذهاب إليه لنعرف إن كان مسموحاً بدخول المقاعد المتحركة إليه. وكان علينا أن نتصل بكل ناد لنسأل إن كانت غرفة السيدات (الحمام) في نفس الطابق. وكان من الضروري أن ننظر في كل حوض لنرى إن كان منخفضاً بدرجة تكفي لكي تستطيع "ليسلي" أن تغسل يديها، أو كانت توجد مرآة منخفضة بما يكفي لكي تطمئن على مكياجها قبل أن تذهب إلى خشبة المسرح، وإلا فلن تستطيع أن ترى إلا قمة رأسها. إن رؤية العالم من على كرسي متحرك هي رؤية مختلفة كثيراً.

ولو كانت "ليسلي" لها رغبة واحدة في هذه الدنيا، فهي بالتأكيد أن تصبح طبيعية. ولقد أخبرتني ذات مرة أنها بدون تفكير منها قد تقدم على مقايضة ممتلكاتها مقابل أن تحصل على أضعف جسم لامرأة في العالم وكانت أغنيتها المميزة تحرك مشاعر المشاهدين وتدفعهم إلى البكاء. وكانت أغنية قديمة للمغنية "كارول كينج"، جعلتها "أريثا فرانكلين" تشيع بين الناس. وتقول كلماتها: "لأنك جعلتني أشعر، جعلتني أشعر كامرأة طبيعية".

ولقد أخبرتني "ليسلي" بأن الأشخاص المعاقين يكرهون أن يعاملوا كأشخاص غير طبيعيين، وأنهم يستمتعون بالحديث العرضي مع الغرباء كما يستمتعون به مع غيرهم. وقالت: لا تفكري فينا كأشخاص عاجزين أو مقعدين، ولكن فكري في الشخص (أو الإنسان) أولاً، وفي الإعاقة ثانياً. وأضافت قائلة: "وبعد هذا التعديل الطفيف، سوف يتغير حتى أسلوبك في اختيار الألفاظ. فسوف تقولين: "إن هذا شخص لديه إعاقة (أو بالأحرى متحد للإعاقة) بدلاً من أن تقولي "إنه شخص عاجز"، أو "إن شخصاً ما لديه إعاقة بصرية" بدلاً من

"شخص أعمى"، أو "إن لديه إعاقة سمعية" بدلاً من "شخص أصم". ويمكن أيضاً أن تقولي: "إن هذا الشخص يجلس على كرسي متحرك" بدلاً من "مكبل في كرسي متحرك".

ولقد سألتها يوماً إن كان يتعين على الناس أن يتجاهلوا ما في شخص ما من إعاقة، فقالت: لا، فإنه أمر جلي لنا كما هو جلي لكم، ولكن اتركوا لنا القود في الحديث عن هذا الأمر. فحينئذ سوف نشعر بالارتياح.



المزيد من الجاذبية!

أن يكون لك صديق متحد للإعاقة الجسدية سوف يفتح لك آفاقاً جديدة. فصديقك هذا قد يصير أفضل صديق يمكنك الحصول عليه، لأنه يكون مضطراً، بحكم حالته الجسدية، للانتقال إلى مسافات أبعد كثيراً مما يفعل أغلب الناس. ولن ترى العالم بنفس أسلوبه ذلك مرة أخرى. بل سوف تجد مشاعر لم تفكر من قبل أنها موجودة.

كما قالت لي "ليسلي": "إن هناك سؤالاً تكرهه وهو: ماذا حل بك؟ وهل ولدت وفيك... إلخ؟". ولكن إذا سألت نفس السؤال ولكن بطريقة أخرى، فسوف تسرنا الإجابة عنه. فقط قولي: كيف نشأت معك هذه الإعاقة؟ وهل كانت إعاقتك موجودة لديك منذ مولدك؟ فهذه الصيغة تعالج الإعاقة كأنها شيء نرتديه أو يكون لدينا، وليست جزءاً أساسياً فينا.

ولقد قدمت لي "ليسلي" واحدة من أجمل ما تلقيت من تحيات، ولكن لسوء الحظ أعلم أنني لا أستحقها. فذات مساء حينما كنا في نادٍ ليلي صغير حيث كانت تغني، بمجرد أن انتهت من أداء أغنيتها المميزة نظرت إلي وقالت في الميكروفون: "أود أن أقدم تلك الأغنية تحية إلى صديقتي "ليل"، لأنها تجعلني أشعر بأنني امرأة طبيعية".

ولم أكن أمنع كثيراً من أسراري عن "ليل" أثناء سنوات صداقتنا. ومع ذلك، فلم أخبرها قط إنني لو كنت أعلم حين قابلتها لأول مرة منذ سنوات

عديدة أنها تستخدم كرسياً متحركاً وأن لديها ذراعاً واحدة فقط ربما لم أكن لأشعر بارتياح في الثرثرة والمزاح معها كما حدث منذ البداية وحتى اليوم، وربما كنت جلست جامدة مثل كثيرين غيري إذا ووجهوا بشخص معاق، وربما لم تكن لتحدث صداقتنا الجميلة التي بيننا.

وتنتهي قصة "ليسلي" نهاية سعيدة. فقد وقعت في حب رجل كان يعزف لها على البيانو في أحد عروض ناديها الليلي. ولم يمر عام حتى تزوجا وانتقلا إلى جزيرة سان توماس حيث تعتبر "ليسلي" وزوجها من أفضل من يقدما العروض الفنية فيها.

ولقد مهدت صداقتي بـ "ليسلي" الطريق نحو شيء من المودة شعرت به تجاه شخص يعمل مهندساً في أحد الاستوديوهات حيث كنت أسجل بعضاً من أشرطتي السمعية. وكان موظف الاستقبال قد اصطحبني إلى حجرة التسجيل حينما تناهى صوته إلى أذني عن طريق سماعتي الأذن مرحباً بي وسائلاً إياي إن كنت مستعدة للبدء.

ولقد ارتكبت نفس العدد المعتاد من أخطاء التسجيل، فساعدني في معالجة كل تلك الأخطاء. وقد أعجبني صوته. ورغم أنني لم أتمكن من مشاهدته بوضوح شديد من خلال زجاج حجرة التسجيل المزدوج، فقد كان باستطاعتي أن أرى أن وجهه به بعض التندب. ومع ذلك فقد أسرتني ملامحه العامة كما بدت لي حينئذ، كما كان يتميز بشعر طويل يصل إلى منتصف ظهره، وقد بدا لي وقتئذ، كأنه يشبه "فابيو"، الذي تنجذب له القلوب وتظهر صوره على أغلفة كثير من المجلات والقصص الرومانسية.

وبعد جلسة التسجيل، خرجت لمقابلته، فاكتشفت أن الأمر لم يقتصر على بضعة ندوب. وإنما كان وجهه كله مندباً ومشوهاً بصورة سيئة. ومن الواضح أنه قد تعرض لحرق شديد، مما استلزم إجراء عمليات تجميل كثيرة كمحاولة لإعادة تشكيل وجهه.

وبعد أن ثرثرنا لبضع دقائق، سألت "ريتشارد" (وهذا اسمه) إن كان بإمكانه، بعد جلسة التسجيل، أن يصطحبني بسيارته باتجاه الفندق الذي أقيم

به. وقد كان، وفي الطريق إلى الفندق، اقترحت أن نتناول معاً وجبة خفيفة في أحد المطاعم التي مررنا بها. وقد بدا مندهشاً لدعوتي إياه ووافق بعد تردد.

وأثناء تناولنا العشاء، سألني "ريتشارد" سؤالاً حاول جاهداً أن يبدو كأنه عرضي غير مقصود، وكان سؤاله هو: لماذا لم يجعلني وجهه المشوه أنفر منه؟ فأجبته قائلة بحق: إن هذا ما كان ليحدث. بل إنني في الواقع أرى أن عينيه فيهما جمال طاغٍ.

ثم حينما ذكرت لـ "ريتشارد" أنه تصادف أيضاً أنني شديدة الإعجاب برجل لم يكن يعاني حروقاً أشد منه فحسب، وإنما كان أيضاً يستخدم كرسياً متحركاً، سألني في وجل: هل تعرفين دبليو. ميتشيل؟ فأجبت نعم، وأن من حسن حظي أن قابلته مرات عديدة في مؤتمر جمعية المتحدثين القوميين. وكان حادث احتراق دراجة نارية قد التهم وجه دبليو. ميتشيل وأصابعه ويكاد يكون قد دمر حياته كلها. وبعد ذلك، تعرض ذلك الرجل المبتلى لحادث هبوط اضطراري لطائرته الخاصة فأصيب بالشلل وأصبح ملازماً لكرسي متحرك. والآن صار دبليو. ميتشيل أشد وطأة على إطارات كرسيه المتحرك مما هو على نفسه. وهو يسافر حول العالم ليقدم رسالته الملهمة التي تتضمن معنى عنوان أحد كتبه وهو "ليست القضية فيما يحدث لك، وإنما فيما تفعله حياله".

لقد كان دبليو. ميتشيل مثلاً أعلى بالنسبة لـ "ريتشارد"، وكانت صلتي به رغم أنها سطحية، قد أعطته كل ما احتاج إليه، فلقد تفتحت عاطفته وانطلق لسانه. ولا شك أن حقيقة معرفتي لدبليو. ميتشيل أعطته الإذن بصورة ما ليعبر عن نفسه وليتحدث في موضوع نادراً ما تحدث فيه لأحد من قبل. ولقد أخبرني بقصة حادث تحطم السيارة الذي قتل أمه وحرق ٩٠٪ من جسمه حينما كان طفلاً في الثالثة من عمره. كما حدثني عن سنوات معاناته كطفل، وإدراكه التدريجي الشنيع أنه يبدو مختلفاً في عيون الآخرين. وأخبرني كيف عرف أن الناس كانوا يجفلون من ذلك "الوحش" وكيف كانوا يشيرون إليه بأصابعهم ويحملقون فيه. ووصف بالتفصيل عشرات من الوقائع المؤلمة: كيف أن أباه ضرب رجلاً في محل للبقالة حينما سمعه يهمس لابنه عن "المسخ" الذي في الممر المجاور، وكيف أن أخاه رفض أن يراه الناس وهو يسير بجواره في طريقه إلى

المدرسة، وكيف أنه في حياته كلها لم يفز إلا بالقليل جداً من اللقاءات مع الجنس الآخر وقد عرف أنها بدافع الشفقة وأن أولئك النساء كن يشعرن نحوه بالأسف.

وحاولت جاهدة أن أقنع "ريتشارد" بأنه يتمتع بشخصية خاصة جداً، وأن كثيرات من النساء، وأنا منهن، يجدنه جذاباً جداً. ولكن آلام "ريتشارد" كانت كبيرة جداً وكانت تجارب حياته شديدة ومؤثرة لدرجة تمنعه من أن تكون له علاقة بامرأة إن لم تكن منفصلة عنه بزجاج مزدوج مثل الذي بالاستوديو. ولو استمع يوماً إلى دبليو. ميتشيل وهو يحكي قصته مسجلة على شريط بعنوان "الرجل الذي لا ينهزم"، فربما اقتنع بما أقول، أو ربما عاد بذاكرته إلى ما سمعه مني من أوصاف لنساء جميلات رأيتهن يدفعن الكرسي المتحرك الذي يجلس عليه دبليو. ميتشيل من أجله في أنحاء مؤتمر جمعية المتحدثين القوميين.



قاعدة رقم ٣٠: صديقي المتحدي للإعاقة

لو عرفت شخصاً من المتحدين للإعاقة، فسوف أتقرب إليه. وسوف ألتمس أيضاً، بشكل إيجابي، صداقة الآخرين من المتحدين للإعاقة.



____



إذا أصبت به، فافرح!

بعد أن انفرجت الأزمة السوداء التي سجنتني لمدة أربعة أشهر بصورة غريبة، أدركت أنني ما كنت لأتحمل تلك الأزمة لولا مساندة صديقي العزيزين: "جيورجيو"، و"فيل". وفي هذه اللحظة بالتحديد أمكنني أخيراً أن أقابل المزيد من الناس، جميع أنواع الناس.

وقد قررنا أنا "وفيل" أن نقدم سلسلة من "اجتماعات نصف شهرية لمقابلة أناس جدد"، ولقد دعونا عشرة أو أكثر من الأصدقاء ودعونا كلاً منهم أن يحضر معه شخصاً آخر، وكلما كان ذلك الشخص غير عادي كان أفضل (وإن لم نذكر ذلك بألفاظ محددة).

وكانت كلمة التنوع (أو التباين) تعبيراً متواضعاً يصف هذه الضربة الأولى القوية؛ لدرجة أن رؤية الحاضرين لرجل عملاق ضخم الجثة تجاوز سن السبعين يثرثر مع طفل ذي شعر برتقالي اللون يرتدي ملابس الهنود الحمر لم يكن يثير دهشتهم كثيراً من كثرة ما رأوا من تناقضات بين المشاركين في تلك الاجتماعات. وقد تنوعت موضوعات الأحاديث من سوق الأوراق المالية إلى سوق السلع النادرة، ومن موسيقى الروك إلى الموسيقى الكلاسيكية ومن رياضة المشي إلى رياضة الجري لمسافات طويلة.

وكثيراً ما كان الناس يسألونني من كان أكثر الأشخاص تميزاً بأنه غير عادي في الحفل؟ وإن كانت الإجابة صعبة، ولكن لا يسعني إلا أن أقول إنه "نيكي ذو الأنف" الذي يستحق هذا الشرف. ولكي أشرح هذا الأمر أقول: لو أنك سمعت أحداً يتهم القائمين على تسويق وثائق التأمين بأنهم غير مبدعين، فأخبره أن نقيض هذا يحدث بالفعل، إذ توصل أولئك القائمون على وثائق

التأمين إلى اختراع جميع صور وأنواع وثائق التأمين التي يمكنك تخيلها. مما جعل التأمين على حياة الناس ومنازلهم وسياراتهم مجرد أمر عادي تقليدي لا يثير الاهتمام. فأولئك الخبراء صاروا الآن يبيعون للأطباء (وللمحامين أيضاً بالطبع) وثائق تأمين ضد أخطاء الممارسة المهنية من إهمال أو تقصير. كما يبيعون للشركات وثائق تأمين ضد الشائعات الضارة! ويوجد وكلاء أو عملاء للتأمين شديد التخصص ومهمتهم تحديد أي الأشياء لها قيمة ولو محدودة النطاق لشخصيات معروفة معينة. ثم يقوم أولئك العملاء بتقديم وثائق تأمين شخصية جداً. وغالية الثمن توفر لبعض المشاهير المصابين بالوسوسة ما يحتاجونه من راحة واطمئنان حتى يناموا الليل!

فمثلاً، يوجد بعض الجراحين المشهورين الذين لا يقبلون حتى أن يصافحوا أحداً خوفاً من أن يضغط على أصابعهم بقوة، فهم يخشون على أصابعهم التي هي مصدر دخلهم الوحيد، لهذا فهم يشترون وثائق تأمين على أيديهم. بل إن صديقتي "بام"، وهي ممثلة، قد أحضرت معها إلى الحفل أحد زملائها من الممثلين واسمه "نيكولاس" قد حصل على وثيقة تأمين على أنفه بمليوني دولار!

والسؤال، لماذا أنفه؟ والإجابة: لأن ذلك الممثل الخصوصي بنى حياته كلها على أنفه. ونيكولاس هو واحد من قلة من الممثلين إن لم يكن الوحيد، الذي يمكنه بالفعل أثناء تمثيله أن يصدر صوت عطاس شديداً، أو صوتاً متوسطاً كصوت الإوز، أو صوت صفير قصيراً. ويمكن أن يختار عملاؤه أصوات التنشق التي توحي بنزلة البرد أو أصواتاً جافة توحي بمقدمات البرد. وفي الواقع إن إحدى شركات إنتاج علاجات البرد حاولت أن تجعله يوقع على عقد احتكار لحسابها. ولكن كما اعتاد صديقي هذا أن يقول: فإن "الأنف يعلم". ولقد فهم خبايا عرضهم هذا فرفضه. وبدلاً من ذلك، فإنه يعطس عند الطلب بالصوت الصحيح تماماً وبالنبرة الصحيحة لمن يقدم السعر الأعلى!

ولا تقف مواهب "نيكي ذي الأنف" عند هذا الحد. فأنفه يبدو كأن به مفصلاً مزدوجاً. إذ يمكنه أن يحرك أنفه إلى أعلى أو أسفل وإلى اليمين

أو اليسار! بل يمكنه أن يجعل فتحتي أنفه تتسعان بحيث يشبه أنفه أنف الخنزير، أو يضيقهما جداً حتى يبدو كأنه ولد بنظارة أنفية ترتكز على أنفه!

وقد كانت ليلة الحفل شديدة البرودة. فلما وصلت "بام" كان زميلها "نيكي" يرتدي وشاحاً من صوف الكشمير يتلفع به حول النصف السفلي من وجهه حتى يحمي مصدر دخله الأساسي. فمددت له يدي لأصافحه ولكنه لم يصافحني وإنما حياني بانحناءة صغيرة تعبيراً عن احترامه ثم جلس. ولما رأت "بام" نظرتي المتسائلة، فسرت ما حدث بقولها إن نيكولاس لا يصافح أحداً مطلقاً خوفاً من إصابته بعدوى جراثيم البرد وهو يحمي أنفه دائماً من تلك العوامل المؤذية!

المزيد من الجاذبية!

حينما كان الناس الذين ولدوا في فترة الخمسينيات في مرحلة التلمذة، كانوا يجلسون في حجرات الدراسة بمدارسهم يشاهدون سلسلة من الأفلام عن كيفية التكيف والتشبه بالآخرين. أما اليوم، فإن الشخص الجذاب للناس الذي لديه الشجاعة لأن يظهر تفوقه ويكون مختلفاً عن الآخرين هو الشخص الذي نحترمه ونعجب به. والجذاب للناس الذي لديه مواهب فريدة يعرفها جيداً، ويستخدمها بمهارة هو من يفوز بحبنا، مثل "نيكي" ذي الأنف الذي يتمتع بصفات مميزة بارزة.

ولما سألت "نيكي" عن الأفلام والإعلانات التجارية التي عمل بها، أجاب بأن ذكر قائمة طويلة من شركات الأدوية التي تصنع علاجات البرد. وقال إن معاملاته تلك تختص فقط بإظهار أصوات العطاس والتنشق والأزيز (ويبدو أنه يعرف الفرق بينها). وإنه شارك في إعلانات عن نقط الأنف ومقصات شعر الأنف، وعن كلابة لغلق الأنف للسباحين تناسب كل أشكال الأنوف. وقد أخبرنا بأن من إعلاناته المفضلة التي اشترك فيها ذلك الإعلان التليفزيوني الذي

يقرأ فيه إحدى الجرائد القومية. وحين يقول له المذيع هل لديك أنف لتعرف الأخبار؟ يبدأ "نيك" في تحريك أنفه من اليسار إلى اليمين كأنه يقرأ الصحيفة!

وفي ذلك الحين تجمع عدد قليل من ضيوف الحفل حول ذلك الرجل ذي القناع الذي يقص حكاياته المشوقة. وحين بدأ يزيح القناع عن أنفه، أو كنزه الثمين، ببطء أعلن أنه قد اتجه مؤخراً إلى مجال صناعة العطور. وبدا أنه مغرم بإعلان تليفزيوني شارك فيه مؤخراً به لقطات مثيرة، وقد استعانوا في تنفيذ لقطاته منذ بدايتها بممثل آخر وسيم له أنف يشبه أنف "نيكي"، وأما "نيكي" فلم يظهر منه إلا أنفه في بعض اللقطات فقط التي احتاجت لموهبته، ولم يظهر "نيكي" حساسية تجاه هذا التصرف ولم يعتبره ماساً بكرامته، كما لم يعتبر نفسه مجرد بديل (دوبلير) للممثل الوسيم وإنما اعتبر ذلك الممثل هو البديل له فيما يتعلق بأنفه. ذلك لأن "نيكي" هو الذي يتمتع بالمواهب العملية للأنف (مثل التنشق وغيره) بغض النظر عن ملاحة الوجه والصفات الأخرى الشكلية.

ثم بدأ "نيكي" يقدم لنا عرضاً لحركات أنفه المختلفة العجيبة بتحريك فتحتي أنفه والسطح العلوي والجزء الذي أسفل الأنف كما يشاء... ولكنني اعتبرته مقصراً لأنه لم يجعلنا حتى الآن نستمع إلى أصوات عطاسه الشهيرة. ومع ذلك، فإذا حضرت المغنية العالمية "ماريا كالاس" إحدى الحفلات، فلن يطلب منها أحد أن تسمعه لحناً. وإذا حضر جريجوري هاينز، فلن يطلب منه أحد أن يرقص.

ورغم هذا، فلابد أن "نيكي" ذا الأنف أحس برغبتي هذه لأنه في نفس اللحظة بدأ في إصدار أصوات عطاس طويلة بأن يأخذ شهيقاً لمدة ثلاث ثوان ثم يطلق صوت عطاس كالرعد (آتشووو) حتى أوشك أن يكسر زجاج نوافذ القاعة. وشعر كل من بالحفل بالرهبة من هذا الصوت كأن قطار بضائع قد اقتحم لتوه قاعة الحفل. ولن أفكر مرة ثانية في تلك الأصوات الضعيفة التي نصدرها نحن العاديون حينما نصاب بالبرد أو نعطس، فقد استمعت تواً إلى صوت لا مثيل له أصدره "نيكي" الذي يحمل وثيقة تأمين بمليوني دولار ضد "العجز". وتعريف "العجز" في وثيقته هو عدم قدرة الأنف على أداء دورها "التمثيلي"!



قاعدة رقم ٣١: كن جريئاً... وكن مختلفاً

سوف أحاول بشكل إيجابي أن أكون فريداً، وأن أغرس تلك الصفة في نفسي وأستثمرها.



____



التنوع، ليس فقط في مكان العمل

في حوالي عام ١٩٤٥ أي بعد الحرب العالمية الثانية حدثت في الولايات المتحدة تغيرات جذرية في سلوكيات الناس وقد تميزت تلك الفترة التي تلت الحرب ولاسيما عقد الخمسينيات بزيادة مفاجئة (تمثل طفرة واضحة) في عدد المواليد الجدد فكأن الناس يتوالدون كالأرانب!

وأولئك المواليد الجدد يتميزون بصفات تختلف عن آبائهم، بل وعن أشقائهم الذين ولدوا قبلهم (أي قبل انتهاء الحرب)؛ فهم أكثر ميلاً للتكتل والتجمع. كما أن بعض سلوكياتهم وأنشطتهم تأخذ اتجاهاً حميداً مثل حركة حقوق الإنسان وتحرير المرأة. كما أن بعضها يأخذ اتجاهاً له جانب طيب وجانب سيئ. وقد شهدت تلك الفترة التالية للحرب العالمية الثانية اتجاهاً لغزو الفضاء حتى وصل الإنسان إلى القمر وظهر على شاشة التليفزيون وهو يمشي على سطحه بخطوات عملاقة من أجل البشرية.

إن كل هذه الأحداث الكبيرة التي شارك فيها من ولدوا بعد الحرب قد بثت بينهم شعوراً قوياً بالانتماء لوطنهم. ولكن دعني أقول لك شيئاً، إن أكبر خطوة حقاً ليست التي خطاها "نيل أرمسترونج" على سطح القمر ولكن أكبر خطوة تمت حينما بدأ الناس يدركون عظمة ذلك التنوع أو التباين الذي منحهم الله إياه.

نعم، ربما كان هذا التنوع أو التباين أكبر خطوة خطاها الإنسان على الأرض!

خمّن من القادم للعشاء؟

هو عنوان فيلم شهير قام ببطولته الفنان الزنجي سيدني بواتييه. وحتى أواخر الخمسينيات كان هذا السؤال: "خمن من القادم للعشاء؟" يثير الخوف في قلوب الآباء والأمهات. فكثير ممن ولدوا بعد الحرب العالمية الثانية كانوا أول من بدءوا في عائلاتهم اتخاذ أصدقاء يختلفون عنهم في اللون، ومنهم من ينتمون إلى الجنس الزنجي، ويستضيفونهم في منازلهم.

أما اليوم، فقد صار أولئك الصغار آباء، وكثير منهم بدأ يتطلع إلى أن يلعب أبناؤهم من المراهقين لعبة "خمن من القادم..." وهم يعرفون أنه مهما كان من يشاركهم العشاء في إحدى الأمسيات، فإنه سوف يوسع مداركهم وفهمهم للعالم. وكثير من صداقاتهم، التي استمر بعضها لثلاثة عقود، تعتبر مختلطة الثقافة بين أجناس وثقافات متنوعة.

وأحياناً ما ترتبك عقولنا، فبدلاً من أن نستمع لقلوبنا، فإننا نستمع لمن لا قلب له. ولقد كنت واحدة ممن ولدوا في أول تلك الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية. وكان العالم وقتها مختلفاً. وكانت الحقوق المدنية قد بدأ ذكرها والحديث عنها في كتب التاريخ الحديثة التي لدينا، ولكنها لم تكن قد اختلطت بدمائنا وجرت في عروقنا بعد.

وفي حجرة الدراسة التي كنت فيها بالمدرسة الثانوية كانت لدي ست زميلات من الأمريكيات الأفريقيات ("أمريكي أفريقي" هي التسمية المستخدمة في الوقت الحاضر بدلاً من كلمة زنجي أو أسود). وكانت إحداهن واسمها "ليسي" قد أرسلتها أسرتها في برمودا للدراسة في الولايات المتحدة. وكانت خزانة حاجياتها الشخصية إلى جوار خزانتي، وفي كل يوم، ونحن نضع حاجياتنا في خزانتينا أو نخرجها منهما، كنا نتحدث معاً بلا توقف. ولقد قضيت بعض الإجازات الصيفية في برمودا لأن أمي، وهي أخصائية في أمراض الكلام، قد عملت هناك في تعليم فتاة صغيرة كانت هي ابنة عضو في برلمان برمودا. وكانت "ليسي" كلما تحدثت عن برمودا أحست بالحنين للوطن، وربما أصبت بالعدوى منها! وأحياناً ما كنا نتحدث عن افتقادنا لبرمودا حتى تكاد دموعنا تسيل، وبعدها نتعانق ونتضاحك معاً.

وفي أحد الأيام، ونحن نثرثر بجوار خزانتينا قبل تناول الغداء، اتضح أن "ليسي" تعرف الرجل الذي كانت أمي تدرب ابنته. وقالت إنه توجد بعض المجادلات الساخنة في البرلمان البرمودي مؤخراً لأن بعض المتعصبين من أعضاء البرلمان يعتقدون أن الزنوج (على حد قولهم) يجب عدم تشغيلهم كموظفي مبيعات في المتاجر التي بالشارع الرئيسي بالعاصمة.

فسألتها بسذاجة: "وما السبب؟".

فأجابت: "لأنهم يعتقدون أن ذلك سينفر السياح ويصرفهم عن المجيء!".

فقلت في نفسي: إن هذا غريب حقاً، ولكننا ضحكنا معاً، ولم أفكر بعدها كثيراً في هذا الأمر.

ولكن ما أثار اهتمامي أكثر هو وصف "ليسي" لشهد المواعدة بين الشباب في برمودا. ولقد أعطتني أسماء بعض الأماكن حيث يتلاقى المواطنون والأهالي. وقد استمر حديثنا المشترك على طول مسيرنا حتى حجرة تناول الغداء. وأردت أن أكتب أسماء بعض أماكن اللقاءات العاطفية التي ذكرتها، فدعوت "ليسي" أن تشاركني وبعض فتيات نادي بوتلاك الجلوس على مائدتنا.

ابتسمت "ليسي" وانحنت في أدب وقالت: "لا، ولكنني بالتأكيد أرحب بك للجلوس معنا إذا أردت". وبدون تفكير مني في هذا الأمر ذهبت وجلست مع "ليسي" وبعض من صديقاتها السود من برمودا. وانطلقنا في مناقشة ساخنة عن أماكن لها أسماء بعضها أعرفه وكثير منها لم أسمع عنه من قبل.

وبينما كنت أكتب الأسماء التي ذكرتها "ليسي"، حضرت واحدة من فتيات بوتلاك وهمست في أذني ببعض الكلمات، فذهلت. فلقد قالت لي زميلتي هذه من جماعة بوتلاك بالحرف الواحد: "ليل، إن كل من في الحجرة هنا ينظر إليك، فيجب ألا تجلسي هنا!". وبدأت صديقاتي البرموديات يتحدثن فيما بينهن وهن يتظاهرن بعدم إدراكهن أن ما أتعرض له من توبيخ سببه أنني أجلس إلى "مائدة الزنوج"، فقلت لزميلتي تلك وأنا أخفي فمي بيدي: "لماذا؟".

فاكتفت زميلتي بأن نظرت إلي شزراً وهي تقول: "ليل، إنك تعرفين" ثم عادت إلى مائدتنا الأصلية التي اعتدنا الجلوس إليها. وفي النهاية اتضح الأمر

لي. فابتسمت للصديقات البرموديات وحاولت أن ألتقط خيط الحديث من حيث انتهى. ولكن يمكنني القول إن الأمور قد اختلفت حينئذ. فتوترت المناقشة بيننا.

المزيد من الجاذبية!

يعرف الجذابون كم يشعر المرء بالوحدة حينما يكون الناس المحيطون به من جنسية مختلفة أو من لون مختلف. وأياً كان المكان الذي تعيش فيه، فإن خبرات وتجارب الأجناس البشرية المختلفة تختلف فيما بينها وتتباين، فهناك الخبرات السوداء والبيضاء والآسيوية واللاتينية. وهناك أيضاً الخبرة اللغوية التي أساسها أن أعتبر اللغة الأولى للأجنبي التي يتكلمها هي لغتي الثانية التي أتعلمها. وهي بالطبع مختلفة ومتنوعة للغاية. ولحسن الحظ، أنك إذا اكتسبت صداقة أحد الأشخاص ممن له ثقل في عالم اليوم مهما كان أصله أو لونه، فلن يحتج أحد من الناس على ذلك. بل إنهم سيعجبون بك لأنك تصاحب ذلك الشخص المهم بينما أغلب الناس يتحدثون عنه فقط.

وشيء آخر أشعر بالعار حين أتذكره وهو أنني لم أجلس مع "ليسي" وصديقاتها على مائدة الغداء تلك بعدها، بل بقينا مجرد زميلتين تتجاور خزانتا حاجياتنا المدرسية فقط، وهذا ما حدث.

ولكن بعد أسابيع قليلة، فعلت "كارولين"، وهي ليست من زمرة الفتيات الظريفات (التي تتبع الزعيمة "بريسيلا") ولكنها قريبة منها، شيئاً أذهل المدرسة كلها. فقد بدأت تشاهد وهي تسير في ردهات المدرسة مع "ليسي" وتقف خارج المدرسة في الأيام الدافئة وهي تثرثر مع "ليسي" وصديقاتها الزنجيات. وفي أول الأمر بدأ كثير من الزميلات يتهامسن (بنبرة تستخدم عادة عند الحديث عن الفضائح)، عن تلك الصداقة الجديدة. ولكن بدأت "كارولين" و"ليسي" تشاهدان معاً أكثر فأكثر بل صارتا تجلسان متقابلتين في قاعة الدراسة، فسكت حديث الزميلات عنهما. وأعتقد في أعماقي أن الجميع قد أدرك أن ما كانت تفعله

"كارولين" تصرف ظريف يتفق مع أسلوب زمرتها. وأن من الخطأ أن تسيء باقي الزميلات التفكير في هذا الأمر.

وروويداً رويداً بدأت آراء الناس تنعكس وتتغير. وفي حين أن صارت "كارولين" تجلس مرة أو مرتين أسبوعياً إلى مائدة "ليسي" كان الشعور بالرفض لسلوك "كارولين" قد تحول صراحة إلى احترام لها! وأنا أيضاً أعجبت بكارولين. ولكنني شعرت بالحزن وبالعار يختلطان بشعوري بالإعجاب. فقد كان يجب أن أكون الفتاة التي تكسر تلك القاعدة الواهية الصامتة. وكان يجب أن أكون الفتاة التي تضع بنيان أول صداقة صريحة تدعو للفخر بين الأجناس في مدرستنا. وكان يجب أن أعرف أن صداقتي مع "ليسي" أكثر أهمية بكثير مما تظنه في شرذمة قليلة من الفتيات المضللات أو غيرهن.

ومنذ ذلك الحين صنعت الكثير من الصداقات المختلطة بين الثقافات المختلفة. ولقد تعلمت كيف أطهو الكسكسي على يد صديقة تونسية، وكيف أستغرق ساعتين و٤٥ دقيقة في صب وشرب فنجان من الشاي على يد صديقة يابانية. كما ذهبت لمشاهدة مباراة في لعبة تسمى "خاي آلاي" مع صديقة مكسيكية، وشاهدت رجالاً بالغين يدفعون كرة معدنية أمامهم على أرض رملية بنفخها (أي بالهواء الخارج من أفواههم) مع صديقة إيطالية، بل إنني شاهدت رجلاً يمسك بقرة باستخدام أداة تسمى البولا (وهي ثلاثة حبال رفيعة كل منها يتصل بكرة معدنية) مع صديقة أرجنتينية. وكل ما فعلته لتلك الصديقات أنني دعوتهن إلى تناول شطائر الهامبورجر من ماكدونالدز وسماع الموسيقى الريفية الشعبية وتناول الديك الرومي في عيد الشكر!



قاعدة رقم ٣٢: أصدقاء متنوعون

لا يهم إن كان لون بشرتي أسود أو أبيض أو بنياً أو أصفر، فسوف أعمل بوعي وإدراك على اكتساب أصدقاء ومحبين من أجناس وألوان أخرى ومن دول أخرى.



____

الجزء الرابع

أسرار كيوبيد

خطط فعالة لاجتذاب المحبين والاحتفاظ بهم



كيوبيد لديه الكثير من الأسرار!

فكر في هذا اللغز، هل تستطيع حله؟

هو يصعب وصفه.
هو أكثر شيوعاً من نزلة البرد (وفي بعض الأحيان يكون أكثر إزعاجاً).
يأتي ويذهب دون مبرر واضح.
ليست لدينا فكرة عما يجعله يأتي إلينا.
وحينما يذهب، يكون من المستحيل تقريباً أن تعيده.
ليست لدينا فكرة عن سبب حدوثه.
في كثير من الحالات تتوقعه، ولكنه لا يحدث.
وفي حالات أخرى يحدث رغم أنك لم تتوقعه.
ترحب به أحياناً.
ويقتحم عليك طريقك أحياناً أخرى.
لا توجد وسيلة للتنبؤ بموعد أو مكان مهاجمته.
ولكنه يأتي عادة على شكل ومضة.
ثم يختفي بنفس السرعة.
أو يموت موتاً بطيئاً مليئاً بالعذاب والآلام.
إنه من كلمة واحدة، فما هو؟

لو قلت إنه الحب، فسيقول بعض الناس: "لقد اقتربت كثيراً من الحل الصحيح". بينما سيضحك البعض الآخر ويقول: "لقد ابتعدت عنه كثيراً، فليست له علاقة بالحب!". فلأن هذه الظاهرة المحيرة شائعة جداً وتصيب كل الناس في وقت أو آخر، فقد كان على اللغويين أن يعطوه اسماً. ولكن لا أحد

استطاع أن يحدده. لذا عمدوا إلى الالتفاف حول هذه المعضلة فأعطوه اسماً بدا عديم القيمة في ذلك الحين؛ إذ أسموه: "الكيمياء"!

كيوبيد، قل لي، لماذا هو؟ ولماذا هي؟

لقد سألنا جميعاً أنفسنا نفس السؤال. "يبدو كأنه ضرب من الجنون، لماذا وجدت هذا الشخص بالذات جذاباً لهذه الدرجة من بين كل الناس في العالم؟ لماذا تنطلق تلك الأشعة الغامضة حينما أكون معه، ولا تنطلق حينما أكون مع أي شخص آخر، حتى لو كان ذلك الشخص الآخر أحسن شكلاً ومظهراً؟".

وبالنسبة للنساء تبدو هذه الكيمياء أكثر جنوناً. فتخيل عشرة رجال يقفون في صف واحد مثل صف المشبوهين في مركز الشرطة. فبدلاً من أن تختاري الشخص المتهم بالسطو، فإنك تضطرين لاختيار من هو متهم (إن وجد) بنوع آخر من السرقة، مثل سرقة قلبك من أول نظرة. فتنظرين إلى كل من المشتبه بهم، واحداً واحداً. إنهم جميعاً رجال حسنو المظهر، ولكن لم يتم بعد التوصل إلى الفاعل الحقيقي. إلى أن تصلي إلى قرب نهاية الصف. وقد أوشكت الشرطية على تسريح الرجال إذ لم يتصور أحد أن راعي البقر هذا الطويل النحيل ذا الشكل المضحك والعينين المبتسمتين والابتسامة الساخرة، والخصلة من الشعر التي تتدلى على وجهه يمكن أن يكون هو المتهم الحقيقي.

ثم توجهين إليه نظرة سريعة، وفجأة، يخفق قلبك بقوة! فلماذا؟

متى يتصادم سهمان لكيوبيد؟

قبل أن نجيب عن هذا السؤال، يجب أن نناقش بعض الأشياء الخيالية والزائفة وبعض الحقائق عن الحب من أول نظرة. هل يوجد ما يسمى الحب من أول نظرة؟ ماذا تعتقد أنت؟

دعنا نضع الأمور على هذا المنوال. فنقول إنه موجود إذا كنتما توافقان معاً على وجوده بالفعل. وإنه موجود إذا جلستما معاً وأنتما تقولان لجميع أصدقائكما: "إنه كان حباً من أول نظرة". ولا أحد، حتى أولئك العلماء من أصحاب القلوب الباردة –على حد ظني– يرغب في تبديد اعتقادكما هذا.

وكل ما ذكرته هو فقط لأقول إن الحب من أول نظرة هو لفظ ذو دلالة يشمل ذلك الشعور الرقيق اللذيذ حينما يرى شخصان كل منهما الآخر ويشعر بدفقة عاطفية مفاجئة في نفس الوقت. وحينئذ تتحول هذه الدفقة المزدوجة إلى علاقة جادة حقيقية.

فلا شيء يفوق الحب من أول نظرة، إلا ربما الحب بالبصيرة.

قد يسقط كيوبيد أو يحترق

لنعد إلى كلمة لماذا؟ فبدءاً من أرسطو وأفلاطون، مروراً بعصر التحليل النفسي في ذروته (إذ يخبرنا فيلهلم رايخ أن الحب "يملأ فراغاً في النفس"، وأما سيجموند فرويد فهو يتصور كل شيء في هذه الحياة مبنياً على الجنس حتى ركوب الخيل!) كانت هناك نظريات لا حصر لها تفسر سبب ما تشعر به قلوبنا الصغيرة حينما ننظر إلى شخص ما من الجنس الآخر (عادة) وليس شخصاً آخر غيره.

وأحدث نظرية في هذا المجال هي نظرية مارجريت ميد. وهي عالمة في الأنثروبولوجيا (علم الإنسان) يشار إليها بالبنان. إذ لاحظت السلوكيات الغريبة المحيرة للعقل التي يمارسها الذكور والإناث في أنحاء العالم وأخبرتنا أن كل تلك التصرفات الناتجة عن اختلاف الجنس مكتسبة بالتعلم. وحسمت بذلك الخلاف الجدلي القديم بين الطبيعة والتنشئة كسبب لتلك السلوكيات، وانحازت إلى جانب التنشئة والتعلم.

وكتبت تقول: "قد نستطيع بأمان أن نقول إن الكثير من سمات الشخصية التي نسميها ذكرية أو أنثوية، إن لم يكن كلها، تكون درجة ارتباطها بالجنس طفيفة كدرجة ارتباط الملابس أو الأخلاق أو شكل غطاء الرأس أو غير ذلك مما قد يعزوه مجتمع ما في وقت ما إلى الجنس".

وقد أثبت زملاء مارجي فيما بعد أنها كانت على خطأ بشكل حقيقي، ولكنها كانت في زمنها تعتبر على صواب تماماً من الناحية السياسية لأن الناس في ذلك الوقت كانوا مهيئين لتقبل تلك النظرية الأنثوية. ولقد أفادت تلك النظرية الجنس الناعم إذ بدأ العالم يفكر على أساس أنه لا يوجد إلا فارق ضئيل

بين الذكور والإناث (وعلى الأقل فقد ساعدت النساء على تحطيم بعض الحواجز وفتح بعض النوافذ لدخول النور والهواء، وانتزاع اعتراف بعض السياسيين بقدرات المرأة وإمكاناتها).

وقبل أن يحتدم الجدل كثيراً قفز بعض العلماء المتحمسين إلى سطح سفينة الحب ووجدوا أن الأبحاث الضخمة والكثيرة التي أجريت على سلوكيات معينة لا يمكن (كما افترضت مارجريت) أن توصلنا إلى التعلم كسبب لتلك السلوكيات. فحتى حينما وضع الأطفال في بيئات مختلفة معزولة، كان الأولاد الصغار يمارسون أعمالاً عدوانية بينما كانت البنات الصغيرات يمارسن أعمالاً سلمية هادئة أو سلبية.

ومع الاستمرار في فحص الحالات وجد العلماء أن هناك بالفعل عوامل بيولوجية ساهمت في تلك السلوكيات. إذ كانت هناك مستويات مختلفة من الهرمونات الجنسية بل وفروق متعلقة بالجنس في المخ البشري. والنظرية السائدة اليوم هي أن الرجال والنساء مختلفون جداً (وقد لا ترحب بعض النساء بهذه النتيجة، ولكن لا يسعني إلا أن أقول: مرحباً بالاختلاف!).

فلو تحدثنا قليلاً بصفة عملية، فسنقول إن مخ الرجل مختلف عن مخ المرأة، وأن كلاً منهما لا يعرف كيف يعمل الآخر. سنحاول أن نعوّض بعضاً من ذلك هنا.



أخيراً، العلم يمسك بكيوبيد

أخيراً، توصل العلم إلى تفسير للحب يصعب دحضه؛ لأنه يشبه قطع اللغز المتشابكة في كونه يدخل في جميع فروع المعرفة البشرية من علم الإنسان (الأنثروبولوجيا) إلى علم الحيوان.

ولقد عزل العلماء كيميائيات في المخ البشري تسمى نواقل عصبية. وهي مسئولة عن ذلك الشعور الغريب الرائع بأننا نحب، ونريد أن نصرخ بأعلى أصواتنا من فوق أسطح المنازل، أو نتغنى بكلمات الحب تحت المطر، أو نفعل أشياء معتوهة مجنونة قد توردنا موارد الهلاك. أو تسبب لنا أضراراً بأجسامنا. وقد أمكن علمياً تحديد الناقل العصبي، الذي يجعل رجالاً ونساء مكتملي النضج يأتون بأفعال حمقاء لا يقرها عقل ولا منطق، وحصره بصفة خاصة في تلك المادة المسماة فينيل إيثيل أمين phenylethylamine وتكتب اختصاراً PEA.

والمخ البشري إذا أضناه الحب وتشبع بمادة PEA، فإنه يجعل الرجال الناضجين يتحدثون كالأطفال والنساء الناضجات يأتين بتصرفات بلهاء. إنه يجعلنا نظن أن من نحبه هو محور الكون، وأن حتى أتفه خصائص ذلك الآخر وأدناها مصدر لخيالنا وإلهامنا.

كيوبيد وعقاقير الحب

وهكذا، فإن هذه المادة PEA، بالإضافة إلى مادتين أخريين من الأمفيتامينات الطبيعية، وهما الدوبامين والنورإبينفرين، والتي تغمر المخاخ التي لوعها الحب لها بعض الآثار الجانبية الأخرى المثيرة للجدل. فإننا نشعر بالتهور والتفاؤل والحيوية الرائعة والتفجر بالطاقة، وبأننا نريد أن نرقص أو نغني أو نبقى مع

من نحب طوال الليل في نشوة غامرة وفرحة طاغية. وبتعبير آخر، فإننا نكون قد خرجنا عن جميع أطوارنا!

وقد تسأل: "هيه! وما الضرر في ذلك؟"، والإجابة: لا شيء، إذا كان لفترة قصيرة محدودة، ولكن هذه المادة مثل أية عقاقير أخرى لها تأثيرها على طول المدى. فإذا ارتفعت مستوياتها بصفة مستمرة، فقد تسبب لك أضراراً مدمرة. وليس هذا فحسب، بل إنها مثل أي عقار آخر من العقاقير المخدرة قد تجعلك مدمناً لها. وفي الواقع، إن بعض الناس يحدث لهم هذا. فهم يشعرون بالارتياح لعلاقة تبدو جيدة بالفعل، ولكن لسوء الحظ، فإن حداثة العلاقة أو طزاجتها، وإثارتها وما صاحبها من إفراز لمادة PEA، كل هذا يتبدد بعد فترة. وهذا ما يجعل أولئك الناس يلقون باللائمة على علاقاتهم ويظنونها صارت مبتذلة لا طعم لها.

وأولئك الناس يستحقون إشفاقك. فهم جهلاء ومرضى، وإننا نسميهم "مدمني الحب" لأنهم يتنقلون من علاقة لأخرى في محاولة للمحافظة على مستوى مشاعرهم (الناتجة عن كيميائيات الحب الطبيعية) عند نفس مستواها الأولي المرتفع طوال الوقت. أو قد يجعلون الإثارة مستمرة عن طريق توريط أنفسهم في علاقات سيئة أو فاسدة قد تلحق الضرر بعقولهم وأجسادهم.

كيوبيد يكبر وينضج

من المنطقي أن الحب بنوعه العاطفي الساخن، أو بتعبير آخر الحالة غير الطبيعية الناتجة عن تدفق الـ PEA، تشجع على اقتران الأحبة. ومع ذلك، فبعد أن يتوج الحب بالزواج لا يكون ارتفاع درجة الحب العاطفي (أو بالأحرى ارتفاع مستوى الـ PEA) أمراً مستحباً من الناحية التطورية. بل إنه أمر سيئ بالنسبة للذرية الناتجة عن الزواج. فإتيان المحبين لتلك التصرفات المجنونة يمكن أن يهدد حياتهم كآباء مسئولين عن أطفال صغار (إذ يمكن أن يسقطوا من ارتفاع عال وهم يصرخون بصيحات الحب على أسطح المنازل، أو يصابوا بالالتهاب الرئوي وهم يغنون للحب تحت وابل من الأمطار!). فإذا تحدثنا من

الناحية البيولوجية، فإنه إن لم تحدث ظروف غير عادية (وسوف نشرح ثلاثة منها قريباً)، فإن مستوى الـ PEA يتراجع.

لنقل وداعاً يا PEA، ووداعاً يا حب، فإذا ذهب الـ PEA ذهبت معه علاقة الغرام والهيام. وهذا يحدث أيضاً في ثقافات أخرى كثيرة. فلقد وجدت عالمة في الأنثروبولوجيا تدعى "هيلين فيشر" أنه في مجتمعات متباينة يحدث الطلاق بصفة عامة في العام الذي يلي اختفاء مادة الـ PEA من أجسام الناس، وتحل حقيقة واقعة من وجود اثنين مختلفين جداً من الناحية الحيوانية البيولوجية (ذكر وأنثى) عليهما أن يتعاملا فيما بينهما على أرض الواقع.

إذن إلى متى يمكنني الاستمتاع بهذا المستوى المرتفع من الحب قبل أن يهبط؟

فيما يلي الإجابة التي تنتظرها. فلقد تبين بالدراسة أن الفترة الطبيعية لاستمرار مادة PEA تتراوح من سنة ونصف السنة إلى ثلاث سنوات. آسفة، ولكن هذه هي الحقيقة. فإن السنوات الأولى السعيدة والليالي الدافئة أو الساخنة تستمر لمدة تصل في المتوسط إلى ثلاث سنوات فقط.

ومع ذلك، لا يعقل أن ينفصل الزوجان بالطلاق لمجرد أن مستوى مادة PEA قد انخفض أو تبدد. فهذا لا يعني أن العلاقة بينهما كانت خطأ! ولكنه يعني أن الطبيعة تأخذ مجراها الطبيعي لحفظ النوع البشري. فالهبوط الكبير لمادة PEA يكون أفضل كثيراً بالنسبة للأبناء وأيضاً لصالحك أنت وزوجك (أو زوجتك).

ونظراً لأن الآباء لابد أن يعتنوا بأطفالهم حتى يكبروا، فلن يرغب أحد أن ينفصل الأبوان فيضيع أبناؤهما. أما إذا كان مخك مشبعاً بمادة PEA، فقد تأتي بأفعال خرقاء في حين يجب عليك أن تذهب بالأطفال إلى الطبيب مثلاً، أو تجهزهم للذهاب إلى المدرسة. أو قد يصير الأزواج في أحد الأحياء السكنية، وهم تحت تأثير الـ PEA في حالة هياج عاطفي وهم يصرخون بكلمات الحب من فوق أسطح المنازل طوال الليل، بينما تحرم هذه الضوضاء أطفالهم وجيرانهم من النوم!



نوع من الحب أفضل وأعمق يستقر في القلوب بحق!

إذن فنحن لدينا هبة أخرى، وهي هبة لا يقدرها كثير من الناس للأسف الشديد. فبعد الزواج يعمل المخ، كإجراء تعويضي، على زيادة مستويات مواد تشبه المورفين (أي شبه مورفينية) تسمى الإندورفينات. وهي تخلق مشاعر الهدوء والأمان والاطمئنان والصحة، وهو النوع العائلي من الحب. وانتظر، فلك أخبار طيبة... إنك لو فتحت قلبك لهذا النوع الجديد من الحب، فسوف تحصل على حب طوال الحياة يحقق لك الرضا والإشباع النفسي العميق وهو ما نتوق إليه جميعاً.

وهكذا يتحول الحب العاطفي بعد الزواج إلى حب تراحمي (أساسه المودة والرحمة) فيتحول الحب من مجرد إشباع لوساوس وحاجات لا منطقية إلى دعم وقبول متبادلين. فأيما كانت نظرتك إلى هذا الأمر، فإنه أكثر رفعة ورقياً ونضجاً مما سبقه من حب طفولي أحمق.



آخر كلمات كيوبيد

والآن، يا كيوبيد، ما الكلمة الأخيرة عن الاحتفاظ بحرارة الحب بين الزوجين؟ حسناً، لنقل الأخبار السارة أولاً. نعم، يمكنك الاحتفاظ بحرارة ذلك النوع من الحب العاطفي الشهواني باستمرار. والآن لنقل الأخبار السيئة. وهي أن هناك ثلاث طرق لتحقيق ذلك، وهي:

١. كن دائماً في مواجهة مع المحنة والشدة، إذا سيدفع ذلك الزوجين إلى التمسك ببعضهما البعض والتعاطف مع بعضهما البعض.

٢. اجعل علاقتك بالطرف الآخر مهددة، وكن في خوف من فقدان شريك حياتك.

٣. ابتعد عن شريك حياتك أحياناً (أو كثيراً إذا لزم الأمر).

وفيما يتعلق بالطريقتين الأولى والثانية، فإننا لا نكاد نجد قصة حب أو مسرحية عاطفية أو فيلماً عاطفياً لا يصور المحبين وقد تعرضت علاقة الحب بينهم إلى تهديد ما. فهو الطعام الذي يتغذى عليه الحب. وفي الواقع، إن كثيراً من الدراسات قد أظهرت وجود علاقة مباشرة بين الشعور بالخطر والعاطفة الجنسية. وهو أمر معروف من قديم الزمان.

وقد أظهرت دراسة بعنوان "بعض الدلائل تشير إلى زيادة الجاذبية الجنسية في ظروف من القلق الشديد" تلك العلاقة. وفي واقع الأمر، فمنذ بدء تسجيل تاريخ البشر، وحتى الآن يشعر الناس بأن الخطر وسخونة الحب يسيران معاً، يداً بيد. وقد قال بابليوس سيروس: "إن غضب المحبين يجدد عنفوان الحب" (وأصارحكم القول، إنني لا أعرف من ذلك الرجل المدعو

"بابليوس سيروس". ولكن يبدو من اسمه أنه روماني، وقد ورد ذكره كثيراً في الكتب القديمة من الأزمنة الغابرة!).

وفيما يختص بفكرة الانفصال بين الحبيبين، فهناك اتفاق بين الجميع على أن "الغياب يجعل القلب أكثر هياماً"، وهذا حقيقي ولكن لفترة محددة. فإذا زادت المدة، فقد تصاب بالملل والضجر من الشعور بالوحدة مما قد يجعلك تحتاج إلى تعزية ومواساة من شخص ما (غالباً من الجنس الآخر). وغالباً ما تتحول هذه التعزية إلى نوع من التملق والنفاق من جانب من يعزيك. وهذا يؤدي إلى إبعاد الشعور بالمحنة الناتج عن غياب الحبيب.

وتلخيصاً لما سبق، فكما يقول ممثل النيابة للمحلفين، يجب أن تصدر حكماً في هذه القضية. فإذا كان الأمر يستحق أن تجعل الحبيب يشعر بالوحدة بسبب الانفصال كان بها. وإلا فلا داعٍ لهذا الأسلوب الذي قد يؤدي إلى نتيجة عكسية وقد يجعلك تدفع ثمناً باهظاً. وإنني أصوت ضد أسلوب الحث أو التهييج العاطفي المستمر بمادة PEA، وأصوت إلى جانب ذلك النوع الآخر من الحب الهادئ الدائم الذي أساسه مادة الإندورفين التي تبعث في النفس الأمان والطمأنينة.

هل يمكن استعمال نوع الحب السلمي الدائم لدفع مشاعر الحب بين الزوجين؟

الأمر يختلف حسب الحالة التي نحن بصددها. إذ يمكن أن تبدأ علاقة ما بين الزوجين بذلك الحب السلمي (من نوع "الإندورفين") بينما يتراجع دور الجنس (أي نوع الـ PEA) بسبب كبر السن أو غير ذلك من العوامل. فالنوع السلمي الهادئ هو الشائع جداً بين الأزواج الأكبر سناً بكثير، الذين يتزوجون بدافع الرفقة والأنس أكثر مما يتزوجون بدافع الجنس. وأما الأزواج الأصغر سناً فيحتاجون عادة إلى نوع الـ PEA ليعطوا دفعة أولية لعلاقتهم الزوجية.

لي صديقة قديمة أعرفها منذ أيام الدراسة بالمدرسة واسمها "ماريا" كانت قد تعرفت على أحد الأصدقاء ويدعى "مايكل" وتوجت علاقتهما بالزواج. ولقد قالت لي "ماريا" إنها لحظة لقائها بمايكل لأول مرة في ملعب التنس شعرت

كأنها تعرفه منذ زمن بعيد. وكانا متوافقين تماماً في لعبة التنس وفي لعبة الحياة أيضاً. وأحياناً ما كنت ألتقي بهما معاً وأرى كم هي جميلة علاقة الحب ودرجة التوافق المرتفعة بينهما.

وذات مرة قالت لي ماريا: "إنني أشعر بالشكر والامتنان للسماء أن أهدت إليها رجلاً لطيفاً مثل مايكل. فهو واحد من الرجال النادرين الذين يمكن أن تتحدثي إليهم بارتياح وهو يستمع إليك حقاً! إنني أشعر دائماً أن رأيي له قيمة مع مايكل".

وفي الواقع، لو أن هناك جائزة قومية بمليون دولار تخصص في مسابقة لأكثر زوجين متوافقين في أمريكا، مع إعطاء مائة دولار لمن يقدم زوجين بهذه الصفة، فإنني مستعدة للتقدم بهذين الزوجين اللذين يلقبان معاً باسم M&Ms (وهي الكنية التي اشتهرا بها معاً بين أصدقائهما). وكلما أقام أحد أصدقائهما حفلاً وضع اسم M&Ms على رأس قائمة المدعوين لأنهما كانا يعيشان في حالة سعادة وبهجة معاً مما يساعد على نجاح الحفل.

حسناً... فلنستمر في الحديث. ولنقل: حان وقت المفاجأة. فذات مساء دعوت الزوجين M&Ms إلى حفل عشاء، فاكتشفت أنهما صارا منفصلين الآن. ودهشتي لانفصالهما لا تعدلها دهشة!

ولقد أخبرتني ماريا بأنها انفصلت عن مايكل لأن مشاعرهما العاطفية المتأججة قد صارت فاترة ضعيفة. فرغم أنهما لا يزالا يتقاربان إلا أن الأمور لم تعد كما كانت... وحتى إن بقي شيء من الدفء والراحة إلا أنه لم يعد يصل إلى عشر ما عليه قبل!

ما سر كيوبيد؟ وما الذي يبقي الزوجين معاً؟

إن مادة PEA قوية حقاً. والآن هل يمكن أن يوجد الحب بدونها؟ والإجابة: نعم، يمكن أن يعيش نوع الحب الأكثر دواماً والأكثر أهمية بدونها، وهذا ما يحدث عادة، فهو يعيش حتى آخر العمر. وهذا الحب لا يتضمن الحب بين الزوجين فحسب، بل إنه يتضمن الحب لبعض مبادئ الحب!

المزيد من الجاذبية!

تم إجراء ست دراسات كبيرة للتوصل إلى إجابة عن سؤال هو: لماذا يبقى الناس معاً، أو ماذا يبقي الناس معاً دون انفصال؟ ولكي تعرف الإجابة أقول لك إن أكثر الأزواج سعادة واستقراراً هم الأشخاص الذين يتصفون بالصفات التالية:

١. الأزواج الذين يؤمنون "بمؤسسة الزواج" أو "الشركة الزوجية" إما كقوة اجتماعية، وإما دينية في حياتهم.

٢. الأزواج الذين لديهم لمسة من الخوف من عواقب الطلاق العاطفية والمالية والاجتماعية.

٣. وإضافة إلى كل ذلك: الأزواج الذين يتمتع كل منهم بروح من الإخلاص والاحترام العميقين تجاه الشخص الذي اختاره ليكون شريكاً لحياته كلها.



قاعدة رقم ٣٣: لن أقذف شريك حياتي بمادة PEA!

إنني أتفهم أنه حينما تتحول ممارسة الحب بين الزوجين بالصورة المحمومة الساخنة طوال الليل إلى ماض انتهى أمره، فهذا لا يعني أن مشاعر الحب ذاتها قد انتهت. فالحب يوجد في قلوبنا وعقولنا. وإنني سوف أستمر في تعلم كيفية التمسك بالحب لشريك حياتي وتنميته، وحتى لو انفلت مني أحاول إمساكه والتشبث به طوال حياتي.





مرآتي، يا مرآتي أريد شريكاً لحياتي!

والآن، لو أنك لم تكن متزوجاً، فإن السطور التالية سوف تزيد بدرجة كبيرة فرصك في جعل شخص ما يقع في حبك حتى يتزوجك. فهي تتضمن ما قاله العلم عن الأسباب التي تجعل هرموناتنا تؤثر علينا بطريقة تجعل أجسامنا تذوب كقطع الحلوى وسيقاننا تصير كالهلام إذا نظرنا لشخص بعينه وليس لشخص آخر!

وبدون الدخول في تفاصيل علمية وفنية كثيرة، نقول إن عملية التواصل وتنظيم العمل بين الخلايا العصبية في مخاخنا منذ لحظة ميلادنا وخلال سنوات المراهقة الصعبة تتحدد بما نراه ونسمعه ونلمسه ونشمه ونحسه. وهذا التواصل والتعاون بين الخلايا العصبية يشكل حقيقتنا كأشخاص. وفي داخل تلك المتاهة من الخلايا العصبية توجد أنماط ترتبط بالجنس الآخر. فحينما ترى البنت الصغيرة أباها أو عمها أو أي واحد آخر من الذكور في عائلتها، فإن هذا يشكل تعريفها للذكورة. وحينما يرى الولد الصغير أمه أو خالته أو أي واحدة أخرى من الإناث في عائلته، فإن مخه الصغير يقول: "أووه، إنها أنثى!" وهذا شكل من الغريزة البدائية تماماً مثل طرزان حين يقف في الغابة ويضرب صدره بيده قائلاً: "أنا طرزان، وأنت جين!".

وبالنسبة للأطفال الذين يكون حظهم طيباً بما يكفي لأن يحبهم أفراد أسرتهم من الجنس الآخر، فإن هذا الانطباع يكون مثيراً للارتياح حقاً. وهذا النمط تتم تقويته على يد أفراد آخرين في العائلة من الجنس الآخر (عادة) مثل العمات (بالنسبة للأولاد) والأعمام (بالنسبة للبنات). وقد يشكل ابن الجيران

أو ابنة الجيران مصدراً ثانوياً لتلك الصور في مخيلة الطفل، ولكن المصدر الأولي أو الرئيسي عادة ما يكون من أفراد ذوي صلة قرابة بالطفل.

المزيد من الجاذبية!

لا يحمل الجذابون للناس مسطرة معهم عند ذهابهم للحفلات ليقيموا بها طول الأذن والإصبع الوسطى والمسافة بين العينين لدى من يختارونه ليكون زوجاً لهم. ولكن دعني أزيح بعيداً -ولو مؤقتاً- فكرتي الراسخة في ذهني عن الأصدقاء والحب والتنوع، وأقدم لك ببساطة هذه الحقيقة العلمية المؤكدة: إذا خرجت في صحبة مع شخص يشبهك، فثمة قابلية تزيد أربع مرات عن غيره لأن يقع في حبك.

والآن، إذا وضعنا في الاعتبار أن نصف أفراد أسرتنا يشتركون معنا في نصف ما لدينا من جينات وراثية، فإنهم يشبهوننا كثيراً، ونظراً لأن أنماط الجاذبية لدينا يبدأ تكونها وتشكلها في وقت مبكر، يكون من المعقول أن نقول إننا كبشر ننجذب إلى أشخاص يبدون مشابهين لنا! (ويفضل المعالجون النفسيون تعبيراً أدق وهو أشخاص يتناسبون مع صورتنا الجسدية المبكرة).

وفي دراسة مثيرة، وجد الباحثون في الأزواج (أي ثنائيات المتزوجين من رجال ونساء) تشابهاً بين الزوجين، كما هو متوقع في السن والخلفية العرقية والديانة والحالة الاجتماعية/الاقتصادية وفي الآراء السياسية. ولكن ما أدهش الباحثين حقاً هو أن يجدوا أوجه شبه -بما يزيد أربع مرات عن المعدل المعتاد- في المظهر الجسدي حتى ما يتعلق بطول الأذنين، وحجم الرئتين، ومحيط الرسغين والكاحلين، والمسافة بين العينين، وحتى طول الإصبع الوسطى! وبتعبير آخر، فإننا مبرمجون مسبقاً، منذ طفولتنا، لهذا الحب الذي يصطدم بنا ويدفعنا نحو شخص آخر مناسب لنا ولم نكن نعرفه من قبل!



قاعدة رقم ٣٤: ابحث عن شريك الحياة الذي يشبهك

إذا كنت أرغب متلهفاً في الحصول على شخص ما أحبه ليكون شريكاً لحياتي، فسوف أبحث عمن يبدو مشابهاً لي.





اخرج من بيتك لتلتقي بالناس

والآن، لتكن عملياً وواقعياً أكثر ولتسأل كيف يمكنني أن أجعل الحب يسري في عروق شخص ما إذا لم يكن حظي سعيداً في أن يكون ذلك الشخص مشابهاً لي بصورة واضحة؟

وللإجابة أقول: حسناً، لم أكن أريد أن أستخدم تعبيرات ساخرة، ولكنني على أية حال أقول: "إنك يجب أن تعامل الناس وتختلط بهم بصورة سليمة وبما يجعلك تجد الشخص الذي يلائمك. أليس هذا واضحاً؟ فلماذا إذن أعمل على وضع أشياء واضحة جداً فيما أكتب؟ ذلك لأن تلك الأشياء هي في الأصل تفصيلات صغيرة تغيب عن أذهان كثير من المحبين. فهم يجلسون في بيوتهم يشاهدون التليفزيون أو يتحدثون بالهاتف مع أصدقائهم من نفس الجنس، ثم يشكو الواحد منهم بعد ذلك قائلاً: "لماذا لم أصادف حتى الآن الشخص اللائم لي الذي أحبه ويكون زوجاً مناسباً لي؟!". فإذا لم تكن من أولئك الخياليين الذين يتصورون أن حبيب الأحلام سوف يسري من خلال أسلاك الهاتف، أو يقفز من شاشة التليفزيون ليقول لك "شبيك لبيك"، فلتكن واقعياً إذن ولترسم خطة محكمة تحقق بها هدفك.

قبل أن تسترسل في القراءة، أرجوك أن تكتب قائمة بخمسة أنشطة تستمتع بها خارج المنزل. والآن اخرج من منزلك واذهب إلى أماكن لا يشترط أن تكون مفتوحة، بل يمكن أن تكون مغلقة مثل ملعب الراكيت أو حتى في كهف (مثل رياضة استكشاف الكهوف والمغارات). ويمكنك أيضاً حضور محاضرات في موضوعات تهمك وتهم غيرك. واحرص على أن يكون العامل المشترك في كل تلك الأنشطة الخمسة أن تمنحك متعة حقيقية.

١. ____________________

٢. ____________________

٣. ____________________

٤. ____________________

٥. ____________________

منذ بضعة أشهر كنت ألقي كلمة على مجموعة من بعض الرجال العزاب، وبعد أن انتهى اللقاء جاءتني امرأة وقالت لي إنها تجد صعوبة شديدة في الالتقاء بشخص مثقف. فسألتها عن تعريفها للشخص المثقف.

فقالت: "أوه، كما تعلمين. هو شخص يحب الأشياء الأكثر رقياً وجمالاً في الحياة، مثل الأوبرا والفن التشكيلي والموسيقى الكلاسيكية. رجل يستمتع بتناول العشاء في المطاعم الراقية". ثم قالت متحسرة: "ولكن جميع الرجال الذين قابلتهم كانوا حمقى متخلفين".

فسألتها: هل تنتمين إلى أي من الجمعيات المهتمة بفن الأوبرا؟.

فأجابت: لا.

فسألتها: هل ذهبت إلى أي من معارض الفن التشكيلي مؤخراً؟

فأجابت: لا.

فسألتها: ماذا عن حفلات الموسيقى الكلاسيكية؟

فأجابت: حسناً، لا!

فسألتها: هل ذهبت يوماً وحدك إلى أحد الفنادق أو المطاعم الراقية لتتناولي مشروباً؟

فأجابت: أوه، لا!

المزيد من الجاذبية!

من المؤكد أنك يجب أن تذهب وحدك إلى الأماكن الراقية التي يتجمع فيها الناس للقائهم. وقبل أن توافقني على هذا القول ربما تطلق بعض الأعذار مثل أنك تعود من عملك متعباً، لا تملك إلا أن ترمي بجسدك على فراشك لتنام. حسناً، إنك إن فعلت هذا، فلن تجد من تحبها لتتزوجها، فانهض واخرج، وابحث عن شريكة حياتك.

وأتمنى أن تكون جميع تلك الإجابات السلبية قد أعطتك المفهوم الواضح. فإذا أردت أن تصطادي سمكاً، فاذهبي إلى النهر؛ وإذا أردت أن توقعي دباً في الفخ، فاذهبي إلى الغابة. وإذا أردت أن تجدي رجلاً مثقفاً، فكوني أنت مثقفة واذهبي إلى الأماكن التي يذهب إليها الرجال المثقفون.

والمشكلة التي يمكنني التنبؤ بها بالنسبة لهذه المرأة هي أنها لو أرادت رجلاً مثقفاً يحب بعضاً من الأشياء الراقية في الحياة التي ذكرتها، فقد وجب عليها أن تهتم بهذه الأشياء وتقدرها هي أيضاً. فإذا لم تفعل ذلك، فربما عند لقائها بأحد الأشخاص المثقفين (إذا افترضنا تحقق هذا الأمر) سوف يشعر بالملل منها حينما يكتشف عدم وجود أشياء مشتركة بينهما.

لهذا السبب على المدى الطويل (رجلاً كنت أو امرأة) لن يصلح لك أن تذهب إلى مكان ما لتلاقي شخصاً لا يشاركك اهتماماتك. ولكن الطريقة الوحيدة لكي تلتقي بمن تطلب، هي بكل وضوح، أن تذهب إلى حيث يتجمع الناس الذين يناسبونك في طبيعتك.

انظر إلى قائمة هواياتك واهتماماتك التي كتبتها بأمانة وأنت مستريح البال. فإذا قررت تطبيق ما كتبته، فعليك أن تذهب إلى الأماكن أو التجمعات التي تجد فيها أناساً مناسبين لك ذهنياً. على أن تذهب وحدك، مرتين على الأقل شهرياً أو أربع مرات، إذا كنت تبحث جدياً عن الحب، إلى جميع الأماكن المناسبة لك. وحينما تذهب إلى أحد تلك الأماكن وحيداً، فإن فرصك في مقابلة شخص جديد تزيد أضعافاً مضاعفة.

وبالنسبة للنساء، فإن هذه الفقرة تهمهن بصفة خاصة، إذ إن تشابه الاهتمامات أمر مهم في قائمة تمنيات الرجال. ولقد ثبت أن اهتمامات المرأة تكون منبهاً قوياً لإقامة علاقة سليمة بأحد الرجال. فالرجال يفضلون النساء اللاتي يشعرون بالسعادة معهن، لاسيما حين ذهابهم سوياً إلى أماكن تمارس فيها أنشطة اجتماعية أو رياضية أو فنية مشتركة.



قاعدة رقم ٣٥: أعد بأن أشارك أسبوعياً في بعض اللقاءات

لكي أقابل شخصاً من النوع الذي أرغبه، سوف أذهب بمفردي إلى أحد الأماكن التي تثير اهتمامي مرة كل أسبوع (هذا إذا لم أكن متحمساً جداً لهذا الأمر). أما إذا كنت تواقاً بحق للعثور على حب ملائم لي، فسوف أذهب مرتين أسبوعياً.



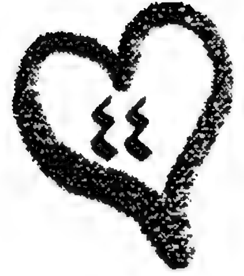


إذا أردت أن تلتقي بالأحبة، يجب أن تكون لك المبادرة

والآن هل يكفي أن تكون ظاهراً للناس؟ وأن تحضر بعض اللقاءات؟ وأن تكون مرحاً مبتهجاً؟ إن هذه هي النقطة التي يتوقف عندها معظم الناس، ظانين أنهم فعلوا كل ما يجب عليهم، من جانبهم، ليعثروا على حبهم المنشود. فهم يذهبون إلى أحد الأماكن أو المناسبات مع بعض من أصدقائهم من نفس الجنس، ويقضون الأمسية كلها يتسامرون ويطلقون النكات ويضحكون. ثم في بعض اللحظات القليلة قد يختلسون بعض النظرات الخاطفة إلى بعض الحاضرين ممن يشعرون نحوهم باهتمام خاص (محاولين أن تبدو تلك النظرات كأنها بغير قصد منهم). ثم ينتظرون من الشخص الآخر أن يمسك بزمام المبادرة.

هل تتذكر كيف كسب المحامي جوني كوكران قضية أو.جيه.سيمبسون؟ لقد قال البعض وقتئذ إن من المرجح أنه حقق ذلك باتباعه شعاراً يقول: "إذا لم يكن الحال ملائماً، فاسلك السبيل الملائم".

وإليك الآن هذا الشعار: "إذا أردت لقاء الحبيب، فلتكن لك المبادرة".



التودد الإبداعي

بطبيعة الحال، إذا احتدم التنافس. فإن المتنافسين يصيرون أكثر خشونة، مما يوجب عليك أن تكون أكثر إبداعاً بعض الشيء في وسيلتك التي تتبعها. ودعني أخبرك عن واحد من أكثر الأعمال تأثيراً لكسب قلب أجمل فتاة رأيتها في حياتي. ثم سنناقش المبدأ الذي وراء هذا العمل وكيف تستخدمه.

ليس من الضروري أن تكون مثل "جيمس بوند" لكي تطبق هذا المبدأ. وكل ما تحتاج إليه هو بعض الخيال. وفهم مفاتيح الوصول إلى قلوب النساء الجميلات والطموحات.

ذات يوم كنت أنا وصديقي "فيل" نحضر إحدى الحفلات منذ بضع سنوات، ويبدو أن الركن الرومانسي من قاعة الاحتفال لم تكن ظروفه السائدة مواتية لـ "فيل". ولم يكن "فيل" يعرف أحداً فيها لأن معظم الحاضرين كانوا أعضاء في نادٍ صحي واحد، كما كانت نسبة الرجال إلى النساء في الحفلة اثنين إلى واحد، وكان أولئك الرجال يشبهون من تنشر صورهم على أغلفة مجلات اللياقة البدنية. وأما "فيل" فحتى يومنا هذا ليست لديه أدنى فكرة عن شكل أي ناد صحي من الداخل، فهو بالأحرى، يشبه في قوامه فتى صغيراً ممن تنشر صورهم على أغلفة مجلات الأطفال!

ويمكنني الجزم بأن "فيل" شعر بالضجر من المناقشات السائدة في الحفلة (عن الصحة والرياضة واللياقة البدنية). كما كان خمسة أو ستة من الحاضرين في ذلك الركن من قاعة الاحتفال يتناولون أطعمتهم الصحية المفضلة المصنوعة من جنين القمح وفول الصويا ودقيق الحنطة السوداء (الأطعمة المفضلة لـ"فيل" هي قطع اللحم الدهني والبطاطس المهروسة مع الكثير من الزبد). فكان "فيل" يبدو

كغر ساذج كلما وقف رجل ضخم الجثة مفتول العضلات (مثل آرنولد شوارزينجر أو مثل أحد الرجال الذين يحرسون الشواطئ لإنقاذ الغرقى في مسلسل Baywatch) يتباهى بما يتناوله يومياً من خميرة البيرة أو اللبن المخفوق بالبكتريا الحمضية (الأسيدوفيلس).

وحينئذ دق جرس الباب. ففتح مضيف الحفلة الباب، فظهرت لدى الباب غادة شقراء من أجمل ما رأت عيناي. كان طولها ٥ أقدام وتسع بوصات، وشعرها الذهبي لامعاً طويلاً ينسدل حتى خصرها، وعيناها زرقاوين واسعتين رموشهما طويلة تجرح القلوب.

فاستدارات نحوها كل الرءوس، مما أوجع أعناق الرجال... وما أكثرهم! وأطلق وجود هذه المرأة الحسناء في الحفلة شحنات من الكهرباء، جعلت أعين الرجال تتسع من الدهشة والإثارة، وأعين النساء تضيق من الحقد والغيرة.

وبسبب ما أصاب الرجال في تلك المجموعة من ابتهاج وما أصاب النساء من فزع، بادر مضيف الحفلة بتقديم هذه الجميلة واسمها "ألكسيس". فانضمت إلى الحاضرين فتغير موضوع الحديث تدريجياً من المواد الغذائية والبروتينات والكربوهيدرات إلى الموضوع الذي أثار اهتمام جميع الرجال، وهو ألكسيس. فبدءوا يسألونها من أين جاءت؟ ومنذ متى وهي تعيش في نيويورك؟ وماذا تفعل الآن؟ وبالطبع كانت هناك إيماءات كثيرة تهدف إلى اكتشاف ما إذا كان لديها صديق حميم أم لا حتى يعرف الرجال إن كانوا يستطيعون أن يضعوا آمالهم موضع التنفيذ أم لا... وحتى ذلك الوقت لم يكن "فيل" قد نطق بكلمة واحدة.

وكانت إجابات "ألكسيس" سلسة مشفوعة بابتسامة محببة، وبسحر وجاذبية فتاة من كاليفورنيا، فقد كان مسقط رأس "لكسي" (وهو اسم شهرتها) في سان كليمنت بولاية كاليفورنيا، ثم انتقلت إلى ولاية نيويورك لتعيش فيها لمدة خمس سنوات مع صديقة لها في قرية جرينويتش. وكانت تعمل ممثلة تقوم ببعض الأدوار في عدد من المسارح الصغيرة، وكان أكبر المسارح التي عملت بها هو المسرح العام في نيويورك. وقد اكتسبت دوراً خاصاً في الحياة في نيويورك بعد وصولها إليها بقليل، بمعنى أنها كانت محط أنظار الرجال!

وبعد أن تلقى الرجال في الحفلة هذه المعلومات بدءوا يتنافسون في كسب ود "لكسي" واهتمامها. وكان وجودها بينهم يخلب لبهم ويجتذب قلوبهم.

ويمكنك أن تخمن ما فعله "فيل" حينئذ. فحينما أدرك تماماً أن أوراق لعبه ليست رابحة، أبدى اعتذاره لمضيف الحفلة قائلاً إنه سيذهب لإجراء اتصال هاتفي. وحينما عاد بعد ربع ساعة كانت الطبيعة قد أخذت مجراها المحتوم. فكانت معظم النساء قد توارين وبدأ جمع الرجال حول "ألكسيس" يتزايد.

انتظر "فيل" فرصته في صبر وأناة. فبدلاً من أن يتكالب على "ألكسيس" كما فعل الآخرون، انتظر حدوث هدوء مؤقت في محادثة الرجال مع "ألكسيس" وردها عليهم وانتهز هذه الفرصة فوجه سؤالاً عفوياً إليها قائلاً: "بالمناسبة، كيف كان حال عملك مع جو باب".

وهنا استدارت "ألكسيس" نحو "فيل" فلاحظته للمرة الأولى، وسألته قائلة: "أوه، أنت تعرف جو باب".

فرد فيل بصدق: "لا، ولكنني أعرف أناساً عملوا معه، ولقد سمعت أنه... حسناً، إنها ليست معلومة شديدة الخصوصية عن الوسط المسرحي، وهي أن كثيراً من الممثلين لا يحبونه حقاً. ولكنه، بالطبع وبلا أدنى شك، واحد من أكثر القوى فعالية في المسرح الأمريكي خلال الخمسين عاماً الماضية. فما رأيك؟".

قالت "ألكسيس" بصوت ناعم: "أوه، نعم". ولقد بدأت آراء "فيل" تجذب اهتمام "ألكسيس". وبدأ بالتدريج يترك المناقشة تتدفق بشكل طبيعي بدءاً من الحديث عن شخصية "باب" العدوانية الغاضبة وحتى تساؤله عن آراء كل من "آل باتشينو" و"ميريل استريب" و"كيفن كلاين" و"دنزل واشنجتون" عن "باب" وكلهم عملوا معه.

ولم يلبث "فيل" و"ألكسيس" أن اقترب كل منهما من الآخر حتى صارا متجاورين. وأما الرجال الآخرون فسرعان ما وجدوا أنفسهم بلا دور في الحديث مما أشعرهم بالخذلان. فبدءوا ينسحبون من الحفلة، الواحد تلو الآخر. ثم اتجه "فيل" و"ألكسيس" نحو ركن المشروبات بقاعة الاحتفال. وقبل نهاية الأمسية كان "فيل" قد تواعد مع "ألكسيس" ليصطحبها إلى المسرح في الأسبوع التالي.

والآن، هل تظن أنها كانت مجرد مصادفة أن عرف "فيل" تلك المعلومات عن "باب"؟ بالطبع لا، فلم يكن يعرف شيئاً عنه، ولكن شبكة الإنترنت تعرف الكثير عنه. وتلك المكالمة الهاتفية التي قال "فيل" أنه يريد إجراءها كانت في الواقع للاتصال بالإنترنت وإجراء بحث سريع عن "المسرح العام" ومنه إلى "جو باب" مؤسسه ومديره. وقد وجد "فيل" كل المعلومات التي احتاجها في عرض لأحد الكتب موقع Amazon.com. ورغم أن "فيل" كان يحب فن المسرح ويستمتع به، لكن لا أظن أنه كان يعرف مصطلح "الوسط المسرحي" قبل تلك الليلة حين ترك ذلك المصطلح يجري بسهولة على لسانه ليصل إلى أذني "ألكسيس" الجميلتين!

المزيد من الجاذبية!

لابد أنك سمعت من قبل هذه العبارة: "لا أستطيع الخروج من المنزل، فليس لدي شيء مناسب أرتديه". ولابد من تغييرها لتصبح: "لا أستطيع الخروج من المنزل، فليس لدي شيء مناسب أقوله". فالجذابون للناس يلتقطون فتات المعلومات في أي موضوع في العالم من شبكة الإنترنت حتى تكون ألسنتهم مستعدة لأية مناسبة.

وبالطبع قبل موعد "فيل" مع "لكسي" دخل إلى موقع الإنترنت وحصل على كل المعلومات المتاحة عن العرض المسرحي الذي سيشاهدانه، مع تفاصيل عن كل فرد في طاقم هذا العمل الفني والشائعات التي قيلت عن المشكلات التي واجهها العرض المسرحي. وبدأ يجرب قول بعض الكلمات والتعبيرات الغريبة الخاصة بفن المسرح لم أسمعه ينطق بها من قبل، مثل المسرح الهامشي، والتنازل المتوازن، وقبعة القش، والطريق الأبيض الكبير، وخزانة العرض، وغير ذلك من ألفاظ غريبة.

حسناً، بالتأكيد أن "فيل" لم تكن تعوزه المادة الفنية ليستحوذ على تفكير هذه السيدة الجميلة عند تناولهما العشاء بعد انتهاء العرض. ومن الواضح أن هذا

الأسلوب كان فعالاً. فقد استمر هو و"ألكسيس" يتواعدان بصفة متكررة على مدى حوالي ستة أشهر إلى أن قطعت "ألكسيس" علاقتها به؛ لأنها حصلت على دور في مسرحية كوميدية في كاليفورنيا. وهكذا، فقد كان الشيء الوحيد الذي نسي "فيل" أن يبحث فيه هو ماذا يفعل إذا كان غريمه ليس رجلاً ضخم الجثة ولكن مجرد عرض مسرحي لا حيلة له فيه.



قاعدة رقم ٣٦: اقتنص الفرص الساخنة

لن أترك الحب للصدفة. فإذا وجدت الشخص الذي أحلم به، فسوف أؤدي ما ذاكرته من قبل في الوقت المتاح لي وأستحضر في ذهني ما اختزنته من معلومات حتى أكون في الصورة.





شش.. إنه مشتعل بالغضب!

لقد كانت المرة الوحيدة التي شعر فيها صديقي "فيل" بالغضب الحقيقي مني منذ أيام قليلة بعد أن قطعت "لكسي" علاقتها به. ففي الأمسية السابقة على هذا الحدث وجدته يتسكع في الحجرة بلا هدف، فقاومت رغبة في نفسي أن أسأله عن شيء. وتصورت أنه سيشعر بتحسن كبير بعد أن ينام جيداً بالليل.

وحينما طلع الصباح وجدت "فيل" عند الثلاجة يتناول إفطاره المعتاد المكون من بعض الرقائق النشوية المصنوعة من الأرز مع كوب من عصير البرتقال. فسألته: "ما خطبك يا فيل"؟

فأجاب: "أوه، لا شيء". قال ذلك وهو يأخذ علب اللبن وعصير البرتقال من الثلاجة. وكنت أعرف تماماً سبب ضيقه هذا، ففكرت أنه سيكون من المفيد أن أستخرج ما هو مكبوت في صدره بأن أتحدث إليه كصديقة عن "لكسي".

فقلت له: "فيل، هيا افتح قلبك، إنني أجزم بوجود شيء ما يضايقك".

فقال وهو يصب عصير البرتقال على طعامه النشوي: "ليل، قلت لك لا شيء يضايقني". فتظاهرت بأنني لم أسمع ما قاله "فيل"، إلى أن بدأ يأكل طعامه النشوي.

وحينما ذهب إلى الحوض ليلقي فيه بما تبقى من عصير البرتقال والغذاء النشوي لم أستطع أن أكتم ابتسامة راودتني. ولكن "فيل" لم يجد أي شيء في ذلك الصباح يثير الضحك.

فصاح فيل قائلاً: "تسألينني ماذا يضايقني؟ هكذا دائماً تسألينني ماذا يضايقني؟!". كانت هذه هي المرة الأولى التي يصيح فيها فيل على مدى ثماني سنوات هي عمر صداقتنا.

فقلت في نفسي: "يقول دائماً... دائماً؟ كيف وأنا لم أسأله سوى مرتين؟"

ولكن، على حد علمي، بالنسبة لرجل عصبي تكون مرتان فقط كأنهما مرات كثيرة. ثم اختفى "فيل" داخل حجرة نومه ومعه طبق آخر من رقائق الأرز في يد وعلبة اللبن كلها في اليد الأخرى. ففكرت قائلة: أووه، إنني لا أصدق أنني تسببت في انفعاله هذا. لقد قرأت كل الكتب الجيدة عن الاختلافات بين الجنسين. ولكن كم أنا حمقاء! إنه لم يخطر ببالي أن الرجال يكرهون أن يسألهم أحد عن خطبهم، وأنهم يفضلون أن يبقوا ظانين أن كل شيء تحت السيطرة ولا شيء من همومهم يطفو على السطح.

فآليت على نفسي في تلك اللحظة أن الشيء الوحيد الذي أفعله حيال ذلك الرجل الغاضب أن أجعله يعرف أنني باقية بالقرب منه لأسمعه إذا أراد أن يتكلم. ولن أقع في تلك الغلطة الشائعة بين النساء إذ يعتقدن أن الرجال، مثل النساء، إذا غضب أحدهم فسيتحسن إذا ضغطت المرأة عليه لتستخرج ما هو مكبوت في قلبه.

أخواتي النساء، آمل أن تجدن العبرة والفائدة فيما أقول. وإليكن فقرة من أجلكن، فانتبهن لها.

وأنتم أيها الرجال المحترمون، أرجوكم أسدوا لنساء العالم صنيعاً. لو كان هناك شيء ما يضايقكم، فحاولوا ألا تبقوا هكذا جامدين صامتين نكدين في حالة غضب وفظاظة. لا تعقدوا المشكلة. بل ليذهب كل منكم إلى زوجته أو صديقته أو زميلته في العمل. إن النساء يقدرن التماسكم المشورة منهن أو حتى إشراكهن في بحث مشاكلكم (فيما عدا المشاكل المتعلقة بامرأة أخرى!).

والسؤال الآن: لماذا يكون هذا الأمر صعباً على الرجال؟ وأجيب قائلة: لقد أجريت دراسة ووجدت أن معظم الرجال حينما يقعون في مشكلة، فإنهم إما يشعرون بالحرج من الحديث بشأنها، وإما يوهمون أنفسهم بأن المشكلة قابلة

للسيطرة عليها. والقلائل الذين يلتمسون العون يكونون أكثر احتمالاً أن يلجئوا إلى صديق رجل لا إلى امرأة.



قاعدة رقم ٣٧: إذا كان عابساً صامتاً فدعيه وشأنه

لن أضغط مرة أخرى على رجل سواء في المنزل أو في العمل لكي يخبرني بما يضايقه. فإذا أراد أن يبقى صامتاً نكداً جامداً فظاً، فسأتركه وشأنه وما هو فيه. وأقصى ما سأقوله له هو: "إنني هنا لو كان هناك شيء تود أن تتحدث بشأنه"... سأقول له ذلك مرة واحدة لا تتكرر.

للنساء فقط: 

المزيد من الجاذبية!

أخي الرجل، إنني أعرف أنه من الصعب عليك أن تصدق هذا، ولكنك ستكسب نقاطاً إيجابية لدى المرأة لو جعلتها تشاركك مشاكلك. لاسيما إذا عرضت مشكلتك بشكل يوحي بالثقة، وذلك بالأسلوب القائل: "دعيني أعرض المشكلة عليك وأحاول معرفة رأيك". تسألني كم مرة يمكنك فعل هذا؟ أقول مرة واحدة أسبوعياً تكفي.

وقد يبدو على السطح أن لجوءك إلى صديقك الحميم يبدو أمراً حسناً كالنصيحة الحسنة. ولكن لسوء الحظ، فقد ثبت أن الرجل الآخر هو أسوأ من تسأله النصيحة. فلماذا؟

لأن صديقك الحميم يكون على الأرجح قليل الحيلة مثلك بدرجة تجعله غير قادر على إعطاء أو تلقي الدعم العاطفي. وعلى أية حال، فإنه يعاني عجزاً

مماثلاً لك، فلا تنسَ أنه ذكر أيضاً. فهو لم يتعلم في حياته المهارات الضرورية التي تعد أمراً طبيعياً بالنسبة للمرأة. فالفتيات الصغيرات في دار الحضانة يحتضن إحدى زميلاتهن إذا بكت ويحاولن تجفيف دموعها. وأما الأولاد الصغار فهم، بكل احترام، يتجاهلون زميلهم ويتركونه يكاد يتفطر من البكاء.

وبالإضافة إلى هذا، فإن صديقك قد لا يأخذ مشكلتك مأخذ الجد لأن التهوين منها يحفظ كرامتك، وهذه أولوية أكثر أهمية في ذهنه من حل مشكلتك بشكل واقعي.

إن عدم ذهابك إلى امرأة تعرفها حينما تكون واقعاً في مشكلة يمكن بالفعل أن يشوه علاقتك بها. وفي دراسة بعنوان: "التأثيرات المتوقعة لدور الاختلاف في الجنس على عملية الدعم الاجتماعي" ورد أن الذكور قد يسلكون طرقاً غير مباشرة في إظهار آلامهم وصراعاتهم الداخلية حتى يتحاشوا نبذ الآخرين لهم أو فقدهم لعزة نفوسهم. وهذا يعني أنك قد تفعل أشياء حمقاء، غريبة، غير منطقية في محاولتك لمواجهة المشكلة. وقد تظن أن هذه شجاعة منك. ولكن النساء سيفكرن فقط في أنك عنيد. لذا، من فضلك، تحدث إلينا نحن النساء (وليكن مرة كل فترة... وليس دائماً).



قاعدة رقم ٣٨: لا صمت بعد اليوم إذا تعرضت لمشكلة

إذا تعرضت لشيء ضايقني، فسوف أتحدث بشأنه مع زوجتي، أو صديقتي أو زميلتي في العمل أو حتى جارتي. وسوف أتذكر أن النساء بعكس الرجال، يعشقن هذا النوع من الاستشارة، ويسمينها "التواصل العميق".



للرجال فقط:



أعطني كتفاً قوية وأذناً مصغية!

والآن، يا أيها الرجال، إليكم هذا التحذير. في هذه المرة، إذا كانت المرأة هي التي تشعر بالغضب أو الانزعاج، فلا تفترض أنها مثلك، تريد أن تتركها وشأنها. فذلك آخر شيء تريده، بل إنها تتحرق شوقاً لكتف قوية وأذن مصغية. وكلاهما لديك. وسواء أكانت هذه المرأة زميلتك أو زوجتك، فإنها ترحب بأن تسألها ما خطبك؟

وبالنسبة للنساء، فلا يعتبرن التماسهن العون انتقاصاً من كرامتهن. بل العكس هو الصحيح. فلأن النساء يتوقع منهن أن يحتجن للمساعدة في أوقات الشدة، فإن الرجال الذين يفهمون النساء جيداً لا يبخلون عليهن بها. فهم يعرفون أن المرأة تريد هذا العطاء وتقدره.



قاعدة رقم ٣٩: ما خطبك يا عزيزتي؟

إذا بدا على زوجتي أو زميلتي أنها مضطربة أو منزعجة، فسوف أسألها عن المشكلة... ففي واقع الأمر أنها تتوقع مني ذلك! فإذا لم أفعل هذا، فقد تظن أنني وغد لا خير فيه!

للرجال فقط:



٤٧ تخيلي هذا!

والآن يا أختي المرأة، قد تعانين من بعض الارتباك في معرفة ما يجب فعله هنا. فالرجل قد سألك ما خطبك فأخبرته به، ثم ظن أنك تستطيعين مواجهة مشكلتك والتعامل معها بنفسك، فإن تعاطفه هذا معك يكون قد ذهب أدراج الرياح.

دعينا نبدأ من البداية، إننا معشر النساء نشأنا في جو من التدليل والرفاهية. فنحن منذ طفولتنا نلهو بالدمى ونسقي القطط الصغيرة اللبن اللذيذ من زجاجة الرضاعة. فإذا لم تحب القطة الرضاعة بهذه الكيفية التي يدفع بها اللبن في حلقها فخربشتنا تعبيراً عن الضيق، فإننا نذهب إلى أبينا لنجلس على حجره، ونبكي على صدره، وهذا ما يسميه الباحثون التعبير العاطفي أو الانفعالي. وهذا مسموح به لنا بفضل الحقيقة القائلة: إننا إناث!

وأما أخونا الولد، فعلى العكس مما سبق، حينما كان يلهو مع القطة فتخربشه كان يقال له إنه مسئول عن تصرفاته الخرقاء. وعلى حد قول أبي: "وفضلاً عن هذا، فإن الأولاد الكبار هم كالرجال: لا يبكون!".

وهكذا، فإننا معشر النساء نسأل: لماذا إذن حينما تكبر الواحدة منا لا يتصرف زوجها، مثلاً، معها بشكل تعاطفي مثلما كان يفعل أبوها؟ لماذا لمجرد تصوره بأنها تستطيع السيطرة على الأمور، فإنه يغضب منها إذا بكت أو أعربت عن انزعاجها؟ هذا ليس عدلاً! (إن ما نريد قوله بالفعل هو: لماذا لا تستطيع أيها الرجل أن تكون مثل أبي؟ ولكننا لا نجد في أنفسنا الشجاعة لنقول هذا صراحة!).

في صباح يوم السبت من شهر أبريل، منذ بضعة أعوام، كنت قد فرغت تواً من قراءة كتاب مشهور عن العلاقات بين الذكور والإناث. وفي نفس ذلك الوقت كنت مغرمة بشاب اسمه "بيل"، وكان من أهم المهام التي أخذتها على عاتقي أن أجعله شغوفاً بي كما أنني شغوفة به. وقد أخبرني الكتاب أنه مما يسعد الرجال كثيراً أن يساعدوا النساء. فحينما يحس الرجال أن النساء في حاجة إليهم يكونون بهذا قد أشبعوا غرورهم الذكوري، بل يمكن أن يصير هذا الإحساس شرارة تشعل الحب. فهو يشعر كأنه فارس يقتل التنين من أجل غادته الجميلة. وكنت أتخيل "بيل" وهو يرتدي دروعه بكاملها، ويحكم وضع أجزائها الصدرية والسفلية، وأجزاء الذراعين ثم يهجم بشجاعة ليساعد الحسناء المغلوبة على أمرها (وهي أنا بالطبع) في محنتها.

حسناً، إنني لم أكن في محنة في ذلك الوقت... بل إنني في واقع الأمر لم أكن أسعد حالاً مما كنت وقتئذ. فقد كانت أعمالي تسير سيراً رائعاً. وكنت قادرة على ممارسة التمارين الرياضية بانتظام مما جعلني أشعر بالصحة والعافية في بدني. وكانت هناك فقط ثغرة صغيرة تتعلق بالحب في حياتي كنت أود إشباعها، ولكنني لم أستطع أن أخبر "بيل" بهذا لأنني كنت آمل أن يقوم بدور كبير في هذا الشأن. لذا، فقد حفرت بعمق حتى وصلت إلى أعماق روحي كما تقول الأغنية المشهورة A Chorus Line وحاولت أن أبحث عن مشكلة لتكون تحدياً له.

ويا للأسف، إذ لم أستطع أن أجد شيئاً يستحق. لذا، ولكوني أنثى ماكرة فقد اخترعت مشكلة. ففي ذلك الصباح كنت قد انتهيت تواً من تسوية إقراري المصرفي في برنامج Quicken على الكمبيوتر وكالمعتاد تمت التسوية كما ينبغي. ولكنني تصورت أن "بيل" نظراً لأنه يعتبر نفسه علامة في الشئون المالية، فإن هذا هو المجال الذي يمكن أن يلمع فيه. ففتحت برنامج Quicken ونقلت المبالغ المالية إلى شيكين مصرفيين تمت تسويتهما ومحوت سعر الفائدة والمصاريف المالية بالنسبة لهذا الشهر. ثم أغلقت الملف مرة أخرى، وبالطبع لم يتوافق هذا مع الإقرار المصرفي. ثم نثرت شيكاتي الملغاة على المنضدة كأنها أوراق للعب، ثم كوَّرت الإقرار المصرفي بإهمال بعد أن كان مطوياً بعناية، ووضعته

فوقها في المنتصف تماماً كأنه رأس مشكلتي العويصة. ثم وضعت على عينيّ طبقة أخرى من ماسكارا الرموش وانتظرت حضور فارسي الهمام!

وحينما سمعت دقة "بيل" على الباب حركت الشيكات الملغاة مرة أخرى بيدي على المنضدة لإعطاء لمسة أخيرة من الفوضى لتلك الأوراق، ثم ألقيت نظرة في المرآة لضبط شكلي كفتاة جميلة في محنة.

وحينما دخل "بيل" كانت أول كلمات قالها بمجرد أن رأى هيئتي المرعبة هي: "ليل، ما خطبك؟" (وهذا جيد حتى الآن).

فقلت له: "أوه، بيلي لقد وقعت تواً في مشكلة فظيعة مع إقراري المصرفي. فهل يمكنك الإجابة عن بعض الأسئلة الصغيرة من أجلي؟".

فابتسم بيل (هيه، لقد نجحت الحيلة).

فبدأت أريه كيف أدخلت في الكمبيوتر كل دخلي هنا، وكل الشيكات هناك، وحتى السحوبات النقدية. فألقى نظرة ثم قال: "حسناً، حتى بالنسبة للمبتدئين، فقد أغفلت إضافة سعر الفائدة وخصم مصاريف الخدمات".

وأذكر أنني فكرت وقتئذ قائلة: "إم م... لا يبدو عليه أنه يصلح في دور البطل الدافع الذي يسعد بتقديم المساعدة لي، لقد خدعت نفسي إذ تصورت ذلك". ثم قلت: "حسناً، ربما كان يخفي شعوراً باطنياً بالارتياح".

ثم قال بيل وهو مهتاج: "ثم بربك يا ليل، لقد نقلت أرقاماً في خانة الأرقام في شيكين! كيف فعلت هذا؟ هل تعانين مرضاً عصبياً؟!".

ثم وقف وأشار إلى الخانات قائلاً: "أصلحي هذه الأوضاع وأنا واثق أن كل شيء سيكون على ما يرام. والآن سوف أخرج وأنتظرك في السيارة، فاخرجي حينما تكونين مستعدة".

وخرج بسرعة الريح، فوقفت عند الباب أناديه: "بيل! بيل! شكراً لأنك أوضحت هذا لي".

فالتفت للخلف وهو عابس وقال: "لو أنك فقط كنت أكثر حرصاً لما حدثت أشياء مثل هذا".

والآن، صرت في حالة غضب وغليان، فقلت في نفسي ما لم أقدر أن أقوله له صراحة: "أنت أيها الغبي الكبير، لقد تجشمت كل هذه المشقة لأفتعل موقفاً يمكنك من خلاله أن تلعب دور البطل، ولكنك هكذا تحتد علي". وكنت حينئذ أشعر أنه الطرف المذنب بسبب غضبه هذا!

كوني أنت القاضية

لو تخيلنا أن تلك المشكلة مع "بيل" اتخذت شكل قضية تقرر فيها إجراء محاكمة، لقال محامي "بيل" ما يلي: "سيداتي وسادتي أعضاء هيئة المحلفين، كما ترون من الدليل المقدم هنا اليوم، فإن جريمة الآنسة/ليل لاوندس ضد موكلي كانت متعمدة مع سبق الإصرار، كما كانت لديها دوافع خفية. وقد شملت أفعالها الكذب، والتلاعب بالمستندات، ومحاولة إخفاء الحقائق. وإن غضب موكلي له ما يبرره تماماً".

وأما مرافعة محامي فستكون كما يلي: "سيداتي وسادتي أعضاء هيئة المحلفين، إن زميلي المحترم (محامي الخصم) حدد بالفعل بعضاً من الخطوط العريضة في هذه القضية. ولكن تذكروا، إن هذه ليست قضية تتعلق بأحد أعمال التزوير من جانب موكلتي الآنسة/لاوندس. فإن موكل زميلي (أي الخصم) لم يكن حتى يعرف في وقت غضبه أن ليل قد افتعلت القصة. والسؤال الوحيد أمام المحكمة اليوم هو: مع العلم بما نفعله اليوم بخصوص الاختلافات في النوع (أي الجنس)، فهل كان غضب بيل له ما يبرره إزاء خطأ موكلتي؟".

والآن، نفترض أنك يا عزيزتي المرأة، دخلت في هذه القضية، وكان دورك مهماً كشاهدة خبيرة، فأنت متخصصة في الاختلافات في النوع، وتعرفين كيف أن الذكور والإناث يتفاعلون بشكل نمطي في مواقف معينة.

وبعد أن تحلفي اليمين، تؤكدين في أقوالك أن الرجال بصفة عامة يحبون فعلاً أن يساعدوا امرأة يهتمون بأمرها إذا واجهت مشكلة يمكنهم حلها. كما تؤكدين أيضاً أن غضب بيل هو لب الموضوع هنا.

فما الشهادة التي يمكنك، كخبيرة كبيرة فيما يختص بالفرق بين طريقة تفكير الذكر وطريقة تفكير الأنثى، أن تقدميها لتثبتي أن غضب بيل له ما

يبرره؟ أو هل هو كذلك؟ وبينما أنت تقولين، وأنت قد حلفت اليمين، إن هناك فرقاً صغيراً معروفاً بين الرجال والنساء، يكون بإمكانك أن تسمعي رنة دبوس في قاعة المحكمة لو وقع على الأرض، إذ إن هيئة المحلفين في حيرة.

لقد تم السماح لهيئة المحلفين بالذهاب إلى غرفتهم للتشاور حتى يصدروا قراراً في هذه القضية. ولما عادوا إلى قاعة المحكمة، قال رئيسهم: "المتهمة مذنبة يا حضرة القاضي (أو القاضية). وفي الواقع يجب أن تضع ليل في السجن وتلقي بالمفتاح بعيداً!".

وما الشهادة التي يمكنك تقديمها عن الرجال والنساء لترافق هذه القضية المتفق عليها بالإجماع؟ لقد قلت لهيئة المحكمة إن ليل أغفلت عنصراً حاسماً في نفس الرجل. فكشاهدة خبيرة، أنت تشهدين بأن بيل بتأثير تكييفه النفسي كرجل له كل الحق في أن يحتد ويغضب إذا طلبت منه المساعدة لحل مشكلة امرأة يمكنها بوضوح أن تحلها بنفسها.

تلك هي الكلمات المفتاحية: "يمكنها بوضوح أن تحلها بنفسها". فالرجل لا يميل إلى الغضب إذا كانت مساعدته مطلوبة لحل معضلة صعبة أو مشكلة ذات نوعية يتفوق فيها مثل القوة الجسدية. وقد أوردت مجلة The Journal of Personality أن الرجال بخلاف النساء، لا يتوقعون دعماً من أحد ولا يعطون دعماً لأي شخص إذا كان قد وقع في خطأ يمكنه تجنبه (وبالطبع فإنهم لا يريدون أن يذكر أحد شيئاً إذا كانوا هم الذين ارتكبوا الغلطة الشنيعة. ولكنهم كذلك لا ينتظرون شفقة من أحد).

وأنت كشاهدة خبيرة يمكنك أن تشرحي الأمر للمحلفين قائلة: "حينما كان بيل طفلاً صغيراً لم يواسه أحد قائلاً له إنه ولد لطيف حينما بكى بسبب جرح ركبته. وحينما وصل إلى سن الرابعة فما بعدها لم يقبّل أحد جرحه الصغير ويضع عليه شريطاً لاصقاً، فلقد كان لزاماً عليه أن يتحمل آلامه كرجل. وأما البنات الصغيرات فيدللن ويحتضن... وتجفف الأم دموع ابنتها الصغيرة وتقبلها لتذهب عنها الحزن أو الغضب".

يا أخواتي النساء، هذا لا يعني أنكن لن تلتمسن مساعدة من رجل إذا وقعتن في مشكلة. فإذا كانت الأزمة حقيقية غير زائفة، فسوف يسره ويشرفه أن

تضعي ثقتك فيه لحلها. فلقد رأت عيناي ما لا حصر له من ابتسامات الرضا على شفاه الرجال حينما كنت أطلب من أحدهم أن يفتح لي غطاء زجاجة قديمة من طلاء الأظافر، أو حينما أطلب من أحدهم أن يريني الطريق إلى مكان ما بالاستعانة بخريطة. لماذا؟ لأن الرجل يعلم أنه متفوق على المرأة في القوة البدنية أو في فهم الخرائط وتعيين المواقع عليها.

ولكن، يا أختي المرأة، أعطه مشكلة كان يمكنك حلها بنفسك، وستجدي النهاية مختلفة تماماً. ولنفترض مثلاً أنك وضعت مفاتيح السيارة في غير موضعها، أو نسيت أن تغلقي باب الجراج أو ارتديت حذاءً ضيقاً جداً عند خروجك مما جعلك لا ترغبين في السير من المطعم إلى دار السينما لأن قدميك تؤلمانك، إنها ليست أموراً عظيمة؛ فلقد وقعت في تلك الأخطاء كلها! ولكن يا للأسف، فإن الرجل "يجعل من الحبة قبة" ويعتبرها أخطاء عظيمة. فيقول مثلاً: "كيف تفقدين مفاتيحك، وقد كانت هنا بالضبط؟".

"لقد نسيت أن تغلقي باب الجراج! ألا تعلمين كم كلفتني دراجة السباق الجديدة التي تخصني؟".

"لقد قلت لك مائة مرة، ارتدي أحذية مريحة!".

المزيد من الجاذبية!

أخواتي النساء، قد لا يكون الرجل فاعلاً ذلك عن قصد، ولكنه على الأرجح يتوقع منك أن تتلقي عقابك كأنك رجل. فلا تغضبي. بل دعيه يلقي عليك محاضرته واستمعي إليه بهدوء. وأكدي له أنك سوف تغيرين تصرفاتك، ثم لا تتمسكي بهذه الأمور، بل دعيها تتبدد وحدها كفقاقيع الصابون، فإن لم تفعلي هذا فقد يدعك هو تتبددين من حياته.

وأحياناً ما تجدين الرجل، بدلاً من أن يلقي عليك محاضرة، كما سبق ذكره، فإنه يقف جامداً كالتمثال دون انفعال، بينما أنت تسعين في لهفة واهتياج بحثاً عن مفاتيحك. (وقد تتذمرين متسائلة وأنت تلهثين: لماذا

لا يساعدني هذا الرجل في العثور عليها؟ وتفترضين أنه يفكر قائلاً: "هذه الحمقاء عديمة العقل، إنها تفقد كل شيء". افتراضك هذا غير صحيح... فيحتمل أكثر أن عقله بعيد عنك أميالاً كثيرة وهو يفكر في مباراة كرة القدم التي جرت بالأمس). أو قد يتركك تخرجين في منتصف الليل لتغلقي باب الجراج الذي تركتيه مفتوحاً. أو قد يتركك تسيرين معه دون حذاء مسافة خمسة أبنية من المطعم حتى تصلي إلى سيارتك لأنك ارتديت حذاءً ضيقاً. فتفكرين قائلة. "يا له من همجي! ألا يمكنه ولو مرة واحدة أن يغلق باب الجراج بدلاً مني حتى لو كانت غلطتي؟ ألا يمكنه ولو مرة واحدة أن يكون شهماً ويريح قدمي الضعيفتين المؤلمتين بأن يحضر السيارة بنفسه حتى المكان الذي أقف فيه ثم يصطحبني بالسيارة؟".

ولسوء الحظ فإن الرجال يعتقدون حقاً أنه من الأفضل لك أن تتعلمي الدرس بنفسك كما كان هو نفسه مقهوراً ليفعل هذا حينما كان طفلاً. آمل ألا أبدو كأنني خائنة لبنات جنسي إذا قلت لك: هيا خذي عقابك مثل أي رجل. إنك تتعلمين درساً، ولكن ليس في عدم ترك باب الجراج مفتوحاً أو عدم ارتداء أحذية ضيقة، ولكنك تتعلمين درساً في التعامل مع الرجل في حياتك وفي جعله يحبك أكثر وأكثر.



قاعدة رقم ٤٠: دعيه يلقي محاضرته

لن أغضب إذا وبخني رجل بسبب غلطة صغيرة لا معنى لها. فليس الذنب ذنبه، ولا حيلة له في هذا. إن تصرفه هذا نابع من تعرضه لعملية تكييف وقولبة ترتبط بنوعه الذكري منذ أن كان طفلاً. لهذا سوف أستمع إليه ثم أقول له مثلاً: "إنك على حق. وسوف أكون أكثر حرصاً في المستقبل". ثم سأنسى أنا وهو ما حدث.

للنساء فقط: 



كيف ستتصرف حيال هذا، يا عزيزي؟

والآن، أيها السادة، حينما يتعلق الأمر بطلب النصيحة، فأنتم أيضاً يجب أن تقوموا بدوركم لجلب الحب والانسجام إلى أرض العلاقات بين الرجال والنساء ولقد كان بعض من المادة العلمية الحديثة المذكورة عن هذا الموضوع إما كئيباً جداً وإما مشرقاً جداً. وصحيح أن الرجال يريدون أن يشعروا بحاجة الآخرين (أو النساء) لهم، والنساء يردن أن يعتني الآخرون (أو الرجال) بهن، فإن هناك منطقة وسط. فجزء من الرجل يصرخ قائلاً: "أريد أن يعتني أحد بي". وجزء من المرأة يتوق لأن يحتاج أحد إليه.

وبدون تحامل نقول إن العالم الآن يتقبل فكرة ما على أنها حقيقة، هذه الفكرة تقول إن النساء أكثر حساسية من الرجال حينما يتعلق الأمر بالتعرف على الأمور اللطيفة في العلاقات. لا تتضايقوا أيها السادة. فلقد حصلت النساء على بضع سنوات من اكتساب هذه القدرة أكثر منكم. انظر إلى أي حجرة دراسة في دار للحضانة تجد الأولاد وقد انتشروا في الحجرة ومعهم لعب الليجو ومكعبات الحروف الأبجدية ولعب على شكل سيارات وشاحنات، بل ولعب على شكل مسدسات وبنادق. وأما البنات فيتجمعن في جماعات يرسمن بالأقلام الملونة معاً، ويشكلن كتل الصلصال معاً، ويلعبن بالدمى معاً، وتسرح كل منهن شعر الأخرى، وتجفف الواحدة دموع الأخرى إذا بكت. وإذا ما حدث خلاف فإنهن يفضلن التوصل إلى صلح وترضية بدلاً من شن معركة بينهن.

وقد أجريت دراسة نشرت في إحدى المجلات تقول: "إن الأولاد ينخرطون في اللعب الأكثر عدوانية وخشونة ومصارعة، بالإضافة إلى اللعب الأكثر وظيفية

وتفرداً وإثارة واستكشافاً، بينما تشارك الفتيات في اللعب الأكثر تقارباً وتشييداً، بالإضافة إلى المزيد من المحادثات بين الأتراب".

المزيد من الجاذبية!

هل تريد أن تعرف أفضل وسيلة لتتجنب لقب المتحذلق الفج الذي قد تصفك به وتكسب قلبها في الوقت نفسه؟ اذهب إليها ملتمساً النصيحة وأنت تعرف تماماً أن النساء أكثر حساسية فيما يتصل بالعلاقات الاجتماعية.

وهكذا. فبوضع هاتين الحقيقتين معاً، نجد أن النساء يردن أن يشعرن بحاجة الآخرين لهن؛ وقد ثبت أنهن أفضل في بعض القضايا المتصلة بالعلاقات، فبماذا يوحي ذلك لكم أيها السادة؟

إذا خمنت أن الإجابة هي: اطلب منها النصيحة في قضايا معينة تختص بالعلاقات، فقد توصلت إلى الإجابة الصحيحة.

ليست مجرد وسيلة للإرضاء الوهمي

إن طلب المشورة من المرأة ليس مجرد وسيلة لإرضائها، إذ يمكنك أن تتلقى نصيحة قيمة وتحصل على مرشدة رحيمة في الوقت نفسه. لنقل مثلاً إنك رجل إداري في موقع متوسط بشركة كبرى، ويجب عليك أن تفصل أحد الموظفين من الخدمة. إنها مهمة بغيضة. ومع ذلك، فإنني أضمن لك أنك ستجد إحدى الزميلات بالشركة لديها وجهات نظر قد تجعل الموقف أقل سوءاً لك وللموظف المسكين الذي يجب فصله.

وفي مؤتمر ريادة المرأة الذي تحدثت عنه سابقاً، كانت هناك ندوة عن تعيين الموظفين وفصلهم. وبصفة عملية، تمت مواجهة كل من شارك بالندوة ببحث تلك المهمة المؤثرة المتعلقة بفصل أحد الموظفين. وقد حضر الندوة عشرون

شخصاً منهم خمس عشرة امرأة ورئيس الندوة وأربعة رجال. وتجولنا في غرفة الندوة سائلين كل فرد عن كيفية تناوله لموضوع فصل أحد الموظفين.

وكان لكل امرأة في المجموعة المشاركة اقتراح حساس مثل اصطحاب ذلك الموظف لتناول الغداء، مع جعله يستعمل حجرة مكتبه لأسبوعين آخرين كأساس يمكنه عن طريقه الوصول إلى وظيفة أخرى، بل يمكن أن تقوم إدارة الشركة بإجراء اتصالات نيابة عن الموظف ليحصل على وظيفة أخرى. وكانت هناك امرأة واحدة اضطرت لفصل موظفة جيدة بدافع ضغط الميزانية، فأقامت حفلة صغيرة لها وحافظت على كرامتها بأن قالت لكل من شارك بالحفلة إن الموظفة ستستقيل من العمل لتحصل على فرصة أفضل.

أما الرجال الأربعة، فقد أدلى كل منهم بدلوه في هذا الموضوع بطريقة حادة وحاسمة بعد ظهر أحد الأيام، ولكونه إخطاراً موجهاً لرجل، فقد كان ذلك الإخطار الذي كتبه أحد أولئك الرجال له صيغة استفزازية مفاجئة كما يلي: "تشارلي يا صديقي القديم، إنني أكره أن أفعل هذا بك ولكني مضطر إلى فصلك لأن... (ثم يكتب السبب). ومن الأفضل لك أن تجمع حاجياتك وتخرج من هذا المكان قبل صباح يوم الاثنين القادم"! ويمكنني القول من التعبيرات الجامدة على وجوه النساء إن شعورهن تجاه الرجال لم يكن طيباً في ذلك اليوم.

أيها السادة، إنكم تفوزون باحترام النساء أو حبهن حينما تتناولون موقفاً ما بكفاءة على أن يكون معه التعاطف والتراحم. ولو كان أولئك الرجال تشاوروا مع إحدى الزميلات قبل فصل "تشارلي" لأمكنهم الحصول على بضع أفكار عن كيفية إقالة شخص ما دون القضاء عليه.

فإذا كنت تتساءل عن كيفية تناول موقف حساس يشمل مشاعر الناس أو نفوسهم، نقول إنك إن تناولته بأسلوب رجل، فربما تعطي انطباعاً كأنك همجي فظ!



قاعدة رقم ٤١: التمس مساعدتها الاجتماعية

كلما واجهت مشكلة تخص الناس، سوف ألتمس مساعدة أكثر النساء لعاناً في مكتبي، أو حياتي. فهذا لن يدعم علاقتي بها فحسب، بل ربما أحصل أيضاً على فكرة عملية جيدة!

للرجال فقط:





أريدك فقط أن تكوني سعيدة!

أيتها النساء، قبل أن نغادر المعمل، يجب أن نلقي نظرة أخرى من خلال المجهر على الأفكار التي "تدور" في عقل الرجل وإنه لأمر معروف جيداً. إلا أن تلك الأفكار فشلت في الوصول إلى "دوامة" عقل المرأة. فالرجال -باركهم الله- يشعرون حقيقة بأنهم مسئولون عن سعادتنا!

فإذا شكونا بخصوص شيء ما، فإن الرجل يشعر أنه مسئول عنه. ومهما اعترضنا على هذا التفكير وقلنا: "هذا سخف" أو "يا عزيزي إنه ليس ذنبك"، فإنه يشعر أنه اللوم. وحينما تشكين من أن المطعم لم يكن مستواه على ما يرام، فإنه يشعر كأنه هو طباخ المطعم ونادله وخادمه وقد وقفوا معاً على صعيد واحد يسمى: الفشل. وإذا لم يعجبك الفيلم السينمائي، فإنه يشعر فجأة كأنه هو المخرج والممثل وفني الإضاءة ومهندس الصوت ومصمم الملابس، كلهم قد اندمجوا معاً في فشل كبير وأنه هو هذا الفشل!

وذات مرة ذهبت لمشاهدة فيلم رديء للغاية مع رجل رائع. فلم نلبث أن بدأنا نندمج معاً في أفكارنا، أو هكذا ظننت. ولقد راودني في تلك الليلة خيال تصورت فيه نفسي زوجة لهذا الرجل ونحن جالسون معاً في عش الزوجية أمام المدفأة وعند أقدامنا تلعب كلابنا وتلهو أطفالنا وهم يشدون خيوط "التريكو" من يدي والصحيفة من يده.

وبعد انتهاء العرض ذهبنا إلى المطعم لتناول العشاء، وأثناء ذلك بدأت أناقش معه وجهات نظري السينمائية، فهو كما أعتقد يستحق أن يكون عضواً في لجنة تحكيم جوائز الأوسكار! وقد كان الفيلم يدور عن فترة حكم الملكة إليزابيث الأولى وقد التقطت عيناي الدقيقتان منظر ساعة يد تلمع تحت ثنيات

كم أحد الممثلين (في دور خادم بالقصر)! (وهكذا أدرك صديقي انتباهي إلى التفاصيل). وقد قلت بعض التعليقات على منظر القصر بما فيه من بهرجة سقيمة (وقد تعرف حينئذ، كما كان متوقعاً، على موهبتي التصميمية لبيت الزوجية الذي سيضمنا في المستقبل).

وقد كان عشاؤنا متوسط المستوى، والخدمة أسوأ. وفي محاولة مني لأجعله يعرف قدرتي الفذة على تمييز الأمور قلت له رأيي هذا. ثم قلت متعجبة من حال هذا المطعم، وأنا أرمش بجفني الثقلين بالماسكارا: "إن الشركة المسئولة عن هذا المطعم شركة محترمة مشهورة".

قد يكون الفيلم الذي شاهدناه بلا نجوم، والمطعم نجمة واحدة: إلا أن لقائي بهذا الرجل كان في رأيي ذا مستوى خمس نجوم. ولقد وصلنا معاً حتى باب منزلي، فتريثت قبل الوصول إلى الباب خشية أن يكون راغباً أن يضمني بين ذراعيه ليعرب عن حبه المتأجج. ولكنه ترك تلك اللحظة تمر في سلام، فصافحني بقوة تعبيراً عن فهمه لشعوري، وأنا أبتسم لرغبته في أن يترك انطباعاً له في نفسي كرجل محترم، وهمس قائلاً لي: "ليلة سعيدة".

وحينما ذهبت لأنام وأغرق في الأحلام، كنت كمن يتوقع رنين جرس الهاتف. فإذا رن، فقد يكون هو يخبرني بسعادته بالوقت الرائع الذي قضاه معي ويسألني متى يمكنه أن يراني مرة ثانية، وثالثة، ورابعة...

ولكن الهاتف لم يرن في تلك الليلة، ولا التي بعدها، ولا التي بعدها. ولم يتصل بي أبداً بعد ذلك. فمن أين لي أن أعلم أنه سيفكر في الأمر كأنه مخرج ذلك الفيلم أو طباخ ذلك المطعم ونادله. ولم نكن قد حصلنا على كل الدراسات والكتب المشهورة عن الفروق بين الجنسين في تلك الأيام. ولم أكن حصيفة بدرجة تكفي لأكتشف بنفسي أن الرجل حتى لو وافق على انتقاداتك، فإنه سيتلقى خيبة أملك تلك بصفة شخصية.

ويا عزيزي الرجل إن ما يجب أن تفعله في حالة مشاهدتك فيلماً هابطاً أو تناولك وجبة زنخة في المطعم الذي اخترته هو كالآتي: أولاً حاول أن تجرد نفسك من تلك العقود من "القولبة النوعية" (على أساس اختلاف النوع أو

الجنس) التي تجعلك تشعر بالذنب أو بالمسئولية عما لست مسئولاً عنه. وكن مدركاً أنه ثمة احتمال تسعة من عشرة، بعكس ما تم تلقينه لك، أن رفيقتك لا تلومك على ما حدث. ونفس الاحتمال، وهو تسعة من عشرة، أنها وافقت على مقابلتك لأنها أرادت أن تكون معك، لا لأنها أرادت أن تشاهد فيلماً من أسوأ عشرة أفلام لهذا العام يتبعه إعلان عن فيلم تافه سيعرض فيما بعد ثم تتناول وجبة رديئة في أحد المطاعم الجديدة مع بعض المشروبات الفاسدة. وفضلاً عن هذا، فإنها لو كانت تعرف شيئاً عن تلك "القولبة النوعية" التي ذكرتها، فسوف تخشى أن تشعر بالمسئولية (وهو ما تقع فيه بحماقة) وألا تكون راغباً في أن تراها مرة ثانية بسبب هذا الأمر. لذا عليك بطمأنتها.

المزيد من الجاذبية!

إن تصرفاتك في المواقف المختلفة تنم عن شخصيتك. فإذا شاهدت فيلماً سخيفاً يثير السخرية أو وجدت العشاء في المطعم رديئاً، فاضحك من قلبك، وقل لرفيقتك إنك ستدعوها إلى السينما الأخرى والمطعم الآخر اللذين تذهب إليهما (وليكن نص كلامك كما يلي: "ستكون هناك مرة أخرى في المستقبل". وهذا القول هو ما تنتظره منك -كرجل محترم- المرأة التي تعجب بك).

وبالطبع، فإنها ستكون أكثر سعادة لو كان الفيلم رائعاً والمطعم راقياً وليس سيئاً بهذا الشكل، ولكن هذا أمر قليل الأهمية على أية حال.

والآن توجد جزئية مهمة، وهي أن تغوص بعمق في روحك محاولاً استخراج كلمة مجاملة مبتكرة، وكلما كانت شاعرية كان أفضل، فالنساء تحب الكلمات الجميلة.



قاعدة رقم ٤٢: لقد جعلتني سعيدة للغاية

سوف أتذكر أنه أياً كان رد الفعل الذي أبديه، فسيشعر الرجل أنه مسئول عنه. فإذا لم يستطع إصلاح الخطأ أو العيب الذي حدث، فسيشعر كأنه فاشل. لذا، سوف أفكر مرتين، لا بل ثلاثاً، قبل أن أشكو أبداً مطلقاً لأي رجل. وسوف أوجه شكواي تلك لصديقاتي اللاتي سيفهمن أننا نعرب فقط ببساطة عن عدم رضائنا عن أمر ما، ثم يذهب كل شيء لحاله دون تعقيدات.

للنساء فقط:





قاعدة رقم ٤٣: إنها تحب الكلام الجميل

سوف أتذكر أنه بالنسبة للمرأة، يكون شعورنا المتبادل بالانتماء هو الحدث الرئيسي، وليس الفيلم الذي نشاهده أو الوجبة التي نتناولها. فأياً كان ما في ذلك النشاط أو تلك النزهة من عيوب، فسوف أبدي لها آراء فيها إطراء، فمثلاً، بعد مشاهدة فيلم سيئ، سوف أقول مثلاً: "إنني آسف لأن الفيلم كان رديئاً، ولكن وجودك معي هنا جعل الفيلم جميلاً" (أجل. إن النساء يعشقن الروح الشاعرية!).

للرجال فقط:





المبالغة تعجب المرأة!

عزيزي الرجل، إن المجاملة الشاعرية المبالغ فيها ليست فقط من أجل إسعاد متلقيها. وإنما لأن الرجال الذين تمرسوا على هذا الفن لا تستطيع النساء مقاومتهم. فلماذا في ظنك يعتبر الرجال الإيطاليون شديدي الجاذبية للنساء؟ هل لأنهم طوال القامة ولونهم داكن ومظهرهم جميل وسيم؟

وللإجابة نقول أولاً: إن الإيطاليين يعتبرون في المتوسط أقصر من الأمريكيين، ثم بالنسبة للون الداكن فأغلب الإيطاليين كذلك، ولكن اللون الداكن ليس هو المفضل، وأما عن الوسامة، فالإيطاليون ليسوا أقل ولا أكثر وسامة من الأمريكيين.

فهل السبب أن الإيطاليين أكثر فحولة من الأمريكيين؟ لا يوجد ما يؤكد هذا، بل ربما كان العكس هو الصحيح.

إذن، فلماذا تتلهف النساء على الرجال الإيطاليين؟

لقد اكتشفت الإجابة ولكن بطريقة مؤسفة. فقد كان كل المضيفين في السفينة، التي كنت أعمل بها كمديرة للرحلات، من الإيطاليين. وكانت مائدة عشائي كبيرة وتقع قرب منتصف غرفة الطعام، وكنت غالباً ما أجعلها مركزاً لدعوة الركاب الذين يسافرون بمفردهم كي يجلسوا معي لتناول وجبات الطعام.

وفي كل أسبوع في أول ليلة من رحلة السفينة كنت أجد المضيف يتظاهر بوقوع صينية المشروبات منه لأنه فوجئ بما رآه من جمال إحدى النساء غير المتزوجات التي كانت تجلس إلى مائدتي.

وكل ما كان عادة يقوله حينئذ هو: "أووه يا سنيورينا، ماذا يمكنني أن أحضر لك هذا المساء؟ إنني يشرفني أن أخدم امرأة جميلة مثلك. وكانت الراكبة تتأثر كثيراً بهذا الكلام كأنها صعقت بتيار كهربي. وفي خلال الموسم كله لم أجد سوى امرأة واحدة قابلت هذا الأسلوب بحزم، إذ قالت بصوت كالأنين: "أوه، إليك عني أرجوك". لذا فقد ابتعد عنها المضيف وانتقل إلى امرأة أخرى من الركاب. وكان المضيف دائماً يتبع أسلوبه الاستكشافي بتوجيه سؤال إليّ: "سنيورينا ليل أين وجدت هذه السيدة الجميلة في هذه السفينة؟" (وكنت أريد أن أقول له "كف عن هذا الاحتيال، فأنت تعلم أنك تختار واحدة منهن في كل رحلة"). وكان يقول كلمة "السيدة الجميلة" باللغة الإيطالية فإذا لم تفهم تلك السيدة معناها في بداية الوجبة، فلابد أنها ستفهمها في نهايتها. وكلما طلبت شيئاً، فإنه يعلق قائلاً بالإيطالية: "اختيار ممتاز". وغالباً ما كان المضيف والخادم يدخلان في عراك يثير السخرية على من منهما يملأ كوب السيدة الجميلة بالماء. وإذا ما سقط منها منديل أو شوكة، فإنه يجري لالتقاطها ثم يجثو على ركبتيه بجوارها إلى أن تكلمه!

وكانت كل هذه الأمور تثير استهجاني واشمئزازي ولكنها كانت تنفع! وإنني أرتعد حين أفكر كم سيدة جميلة نزلت من هذه السفينة في نهاية الرحلة بعد أن غرر بها المضيف الإيطالي. ولابد أنها كانت تحلم بمستقبل حياتها في إيطاليا معه أياً كان اسمه: جيانكارلو أو فرانكو أو روبرتو أو ماركو أو أومبرتو.

وكانت المشكلة الوحيدة أن أياً من أولئك المضيفين لم يكن يتصل بالمرأة التي غرر بها مرة أخرى لأنه يكون قد بدأ يطارد سيدة جميلة أخرى في الأسبوع الذي يليه، وهل يمكن عن طريق السؤال بالهاتف أن تصل إلى شخص يدعى جيانكارلو أو فرانكو أو روبرتو... إلخ في سفينة بها مئات من المضيفين كلهم يدعون إما جيانكارلو وإما فرانكو وإما روبرتو... إلخ.

وأكثر من مرة حين كنت أنهي إجراءات نزولي من السفينة كنت أرى اثنتين من أولئك السيدات الجميلات اللاتي ركبن معي في رحلتين منفصلتين تنتظران على سطح السفينة نفس الإيطالي العاشق، بينما هو، أياً كان اسمه، جيانكارلو أو فرانكو أو روبرتو... إلخ، يتوارى في زحام الركاب تجنباً لهن.

المزيد من الجاذبية!

لقد فهمت الفكرة. فكلما قلت لخطيبتك إنها جميلة، أو لزوجتك ذات الخمسين عاماً إنك تحبها، فاختر الألفاظ التي يمكن قولها في قصيدة شعر أو في أغنية. واعرب عن مشاعرك بطريقة فيها جرس ككلمات الأغاني. ولا يهم ما قد يكون في كلامك من عدم إتقان، فإنها ستحبك من أجل محاولتك تلك.

إنها قصة حزينة، ولكنها حقيقية. ولكن كيف يمكننا أن نغيرها ونجعلها سعيدة؟ الأمر بسيط يا عزيزي الرجل، وهو أن توجهها الوجهة الصحيحة. فتعلم كيف تجامل زوجتك وتخبرها أنك تحبها. وتقول الاحتمالات إنك ستكون في وضع أفضل من أولئك العشاق الإيطاليين أبطال غرف الطعام. فأنت بهذا أكثر احتراماً وإشراقاً وأكثر ثقافة. وأنت بالتأكيد أكثر أدباً واستقامة فيما يتعلق بالنساء.

إن قصيدة شعر صغيرة تدخل ضمن كلمات الحب التي توجهها لزوجتك تقطع شوطاً بعيداً. ويمكنك استعارة أحد أفلام الفيديو الرومانسية الإيطالية، أو قراءة قصة رومانسية نسائية، أو قراءة إحدى قصائد الغزل الإنجليزية (أو غيرها) التي تقول كلماتها:

"كم طريقة يمكنني بها أن أحبك؟ هيا أحصيها معي..."

"إن حبي مثل وردة حمراء، عبيرها فواح"

"فتعالي وعيشي معي وكوني أنت حبي"

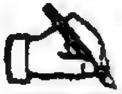
"وسوف نجني معاً كل الأفراح"



قاعدة رقم ٤٤: الحب الشاعري

سوف أقول لخطيبتي إنها جميلة ولزوجتي إنني أحبها -بطريقة شاعرية- مرة واحدة يومياً على الأقل.

للرجال فقط:





فهم رفيقي الكتوم والتعامل معه

بعد أن شاهدت نشرة الأخبار في القناة الثانية بالتليفزيون، ولأنني لم أكن في عجلة من أمري، فقد قررت التنقل على مهل بين قنوات التليفزيون، الواحدة تلو الأخرى. وحينما وصلت إلى القناة ٢٧، رأيت "روبرت ميتشوم" في أحد الأفلام جالساً في سعادة على كرسي مريح يقرأ إحدى المجلات، بينما كانت "جين راسل" في حالة غم وتجهم. ولأنني من محبي كلا الفنانين الراحلين، فقد توقفت عن التنقل بين القنوات لأخصص وقتاً كافياً للحصول على جوهر هذا العرض الفني. ولقد كانت "جين" (في الفيلم) تعاني منذ عام حالة مرضية ذهنية تسمى متلازمة نقص الانتباه ADS، فلم تكن تعطي انتباهاً كافياً لزوجها. وهذا الفيلم الذي أنتج عام ١٩٥١ كان بعنوان His Kind of Woman.

ثم تابعت رحلة مشاهدتي للتليفزيون. فتوقفت لفترة قصيرة عند إعادة لحلقة من مسلسل All in the Family وكانت إديث بنكر تمارس طريقتها لتلفت انتباه زوجها آرشي بينما هو يجلس صامتاً يشاهد التليفزيون. وفي النهاية انفجرت إديث غاضبة موجهة حديثها إلى آرشي الذي دهش من قولها له: "لا تتكلم معي بعد الآن!". وهذا القول أطلق عاصفة من الضحك والاستحسان بين المشاهدين (وردود الأفعال تلك تنتج حينما نتعرف على الحقائق الغريبة المثيرة للسخرية في حياتنا).

وبعد ذلك، وأنا أتنقل بين القنوات، وجدت إعادة لحلقة من مسلسل I Love Lucy وكانت "لوسيل بول" تنتحب لزوجها في المسلسل (وفي الحقيقة أيضاً) وهو "ديزي آرناز" الذي لم يكن متجاوباً معها. فاتهمته بأنه يتحدث إلى كل الناس إلا هي. فقال لها ديزي: "ولكني يا لوسي أقول لكل الناس إنك في

بالي" وهذا الرد أثار ضحك المشاهدين وتصفيقهم (ومرة أخرى أقول إن هذه ردود أفعال تنتج عن تعرفنا على الحقائق الغريبة المثيرة للسخرية في حياتنا). ومع تتابع أحداث الحلقة، بات واضحاً أن "ديزي" قال لزوجته كل ما يعتبره مهماً من وجهة نظره. فهو، مثل معظم الرجال، لا يعتبر أفكاره العابرة مهمة بما يكفي لأن يفصح عنها. بينما كانت "لوسي"، مثل معظم النساء، تقتنع بالسعي وراء اهتمام زوجها بها وانتباهه لها وتواصله معها. سواء أكان يعتبر أفكاره مهمة أم لا.

مما شاهدت بدأت ألتقط فكرة متكررة وتذكرت المرات التي لا حصر لها التي كنت أصاحب فيها أحد الرجال، وكنت أشعر دائماً أننا يجب أن نتحاور معاً لأننا إن لم نفعل ذلك، فسأشعر أن شيئاً ما خطأ. وإن لم نتبادل الأفكار، فسأشعر بأننا غير متوافقين.

وكانت الشخصية التي مثلتها "جين راسل" تشعر بنفس الشيء. كما كانت زوجة "آرشي بنكر" تشعر بنفس الشعور. وكذلك "لوسي". وأنا على يقين أننا الأربعة لسنا النساء الوحيدات في هذا العالم اللاتي يردن المزيد من التواصل مع الرجال في حياتهن.

وفي اليوم التالي تأكدت من هذا الأمر بشكل عملي حينما كنت في بلدة صغيرة في شمالي ولاية نيويورك حيث ذهبت من أجل تهذيب أظافري إلى "سيندي" (أفضل متخصصة في هذا المجال في البلاد)، والتي تعيش حياة مزدوجة -كأنها صحفية- إذ تنقل الأخبار والشائعات في البلدة. ومما يذكر لها أنها لا تكشف عن أية أسماء، ولكنها تعتبر بمثابة محطة إذاعة لها مستمعون في كل ساعة (وهي تسعد حين أقول لها إنني أستقي أخباري الدولية من جريدة النيويورك تايمز، وأخباري القومية من التليفزيون، وأخباري المحلية منها!).

وبينما كنت أجلس تاركة أظافري المتآكلة والمتقصفة تحت رحمتها، بدأت حديثي معها باللازمة المتكررة التي اعتدت أن أبدأ بها: "والآن، يا سيندي ما الجديد اليوم؟". وهي تجيب بردها التقليدي الذي يتألف من كلمتين (والذي يعتبر علامة أو إشارة لبدء حديث القيل والقال عن آخر أخبار البلدة وأكثرها غزارة) وهو: "لا شيء كثير"!

والآن، لا تحتاج سيندي إلى فتاحة الأصداف لتستخرج أحدث لآلئ القيل والقال في البلدة. وكل ما تحتاجه هو جملة أو اثنتان من كلمات التشجيع: "أوه، بربك يا سيندي، إنني أتجول في طرقات البلدة منذ شهر تقريباً. وأريد أن أعرف ما يتحدث عنه كل الناس؟" وكل الناس هنا تعني بالطبع -في عالم سيندي المختص بالشعر والأظافر- كلمة واحدة هي النساء!

فتجيب سيندي قائلة: "أوه، إنه نفس الموضوع القديم". ثم تنطلق إلى برنامجها الخاص على مدى نصف ساعة من الأخبار واغتياب الأزواج، قائلة: "إن النساء يشكين من رداءة الطقس ومن أن أزواجهن تستحوذ عليهم أعمالهم ولا يتحدثون إليهن. لاسيما الزوجات الأصغر سناً، فهن غاضبات حقاً، ويقلن إن أزواجهن الأعزاء كانوا يتحدثون إليهن كثيراً قبل الزواج. والآن تحولوا جميعاً إلى أصداف مغلقة لا تتكلم...!".

وهكذا حصلت على الدليل الذي احتجت إليه! فمنذ عام ١٩٥٠ وحتى بدء الألفية الجديدة، كانت النساء ولا يزلن يشكين من عدم ميل الرجال بشكل واضح للثرثرة. وقد تمازحنا أنا وسيندي، إذ قلت إن الأمراء ذوي الألسنة الفضية الجامدة ربما يتحولون إلى ضفادع لها نقيق بدلاً من العكس (الذي يحدث في القصة الشهيرة!).

فقالت سيندي: "لا، ليست ضفادع. بل يمكن أن تستيقظ العروس في 'صباحيتها' لتجد أميرها الجميل وقد تحول، لا إلى ضفدع، ولكن إلى صدفة!". وقد أكد صخب وضجيج العاملات في تهذيب الأظافر وعميلاتهن وما ترامى إلى سمعها من كلامهن حقيقة ملاحظتها، إذ ينفسن عما في قلوبهن من ضيق. (ملحوظة متكررة: إن ردود الأفعال تلك تنتج حينما نتعرف على الحقائق الغريبة المثيرة للسخرية في حياتنا).

والسؤال الآن: من يتكلم أكثر؟ الرجال أم النساء؟ لنفترض أنك كنت مشاركاً في برنامج تليفزيوني هزلي، وكان جمهور المشاهدين بالاستوديو يحبسون أنفاسهم بينما يسألك المضيف قائلاً: "هلا أجبت من فضلك على الأسئلة التالية، مقابل مليون دولار"، وهي:

هل الرجال يتكلمون أكثر من النساء؟

أم هل النساء يتكلمن أكثر من الرجال؟

أم هل النسبة بينهما ٥٠ إلى ٥٠؟ لا تغش من أحد!

فإذا حزرت أن الرجال يتحدثون أكثر، فأنت الآن مليونير! فلقد أجريت دراسات لا حصر لها عن الإسهاب في الكلام، ولم يتمكن أي منها من إثبات أن النساء يتحدثن أكثر.

فلماذا إذن تُلصق تلك السمعة الزائفة بالنساء بأنهن يثرثرن كثيراً؟ يفترض البعض أن هذا الاختلاف نجم عن الاعتقاد التاريخي لدى الرجال بأن النساء (مثل الأطفال) يجب رؤيتهن وليس الاستماع إليهن. لذا كلما تحدثت النساء يعتقد بعض المستمعين إليهن من الرجال أنهن يتحدثن كثيراً. ويعزو آخرون هذا إلى الحقيقة القائلة إن النساء يتحدثن أكثر عن الناس والمشاعر والعلاقات. ونظراً لأن البيت هو أكثر ملاءمة لتلك الموضوعات الأكثر رقة. فإن النساء يبدين كأنهن يتحدثن أكثر لأنهن يفعلن ذلك في البيت. بينما يميل الرجال إلى الحديث أكثر في مقر العمل. وبالنسبة لعدد الكلمات التي تقال يومياً وللفترة الزمنية التي تقضى في الكلام، فإن الرجال يأتون في المركز الأول.

المزيد من الجاذبية!

ليست زوجتك أو خطيبتك قطعة أثاث كما تظن، فابدأ بالحديث إليها ولو لمدة دقيقة كل ساعة في هذا المساء وسوف ترى الفارق في درجة سعادتها. فكل تلك الانطباعات الأولى الصغيرة التي تمنحها كل يوم تضيف المزيد إلى الانطباع الكلي عنك كرجل يهتم بدقائق حياتها. وذلك الرجل العزيز يكون مصدر اطمئنان للمرأة. إننا كنساء لسنا مخلوقات معقدة إلى هذا الحد الذي يتصوره كثير من الرجال.

والرجال، من الناحية الأخرى يفضلون موضوعات مثل العمل، والمال والرياضة، فالمال والأعمال كلاهما يتفقان مع وظائفهم، لذا فهم يثرثرون في هذين المجالين في مقار أعمالهم. وأما الرياضة أو الألعاب الرياضية فهي سبيل مهم للترابط بين الذكور.

وكذلك فإن الكلام يعني شيئاً مختلفاً بالنسبة للرجال، فهو بالنسبة لهم وسيلة للفت الانتباه إليهم وإلى أفكارهم؛ أو لنقل إنه وسيلة للتنافس والغلبة بين الأشخاص. فحينما يكون الرجل في عمله، فإنه يتنافس لتحديد من يكون أعلى ومن أسفل. وحينما يكون في مواعدة مع فتاة، فإنه يتنافس ليفوز بقلبها. ولكن في البيت، إذا كان متمتعاً بزيجة سعيدة أو يجلس مستريحاً مع نصفه الآخر، فإنه يشعر أنه غير محتاج للمنافسة. والنتيجة هي الصمت أو الخرس المنزلي، عن رضا واقتناع!

الصدفة على طريقة اليونانيين

كانت لي صديقة تدعى "نيكول" وهي شابة جميلة جداً كان الرجال يحومون حولها كما يحوم النحل حول العسل. وهي ابنة أحد عملائي، وحينما التقينا معاً، صارت قريبة جداً مني حتى أسمتني "الأخت الكبرى". ورغم أن الرجال كانوا يعتبرون "نيكول" امرأة ليست مستحيلة، فإنها كانت قادرة على مقاومة كثير منهم. وفي الواقع إن "نيكول" تعتبر على درجة كبيرة من التمييز، ونادراً ما تتقارب مع أي ممن يلتمسون ودها. ومع ذلك، فإن "ديمتري" يعتبر قصة أخرى.

فحينما قابلت "ديمتري" عرفت أنه الشخص الذي كانت تنتظره. كان رجلاً طويلاً جداً، داكن اللون جداً، ودمث المعاملة جداً جداً. وكان "ديمتري" قد ولد في الولايات المتحدة، ولكن والده كان بحاراً يونانياً متميزاً وقد سافر إلى جميع أنحاء العالم. وبالإضافة إلى هذا، فإن "ديمتري" كان قارئاً نهماً، مما جعله متمكناً من الحديث عن أي موضوع تقريباً، يمكن أن يهم "نيكول".

ولكن أفضل شيء اتصف به "ديمتري"، على حد قول نيكول، هو أنه كان يعرف بالفعل كيف يعامل المرأة. فكانت تواعده وتلتقي به على مدى ستة

أشهر، وقد اصطحبها لحضور اثنين من العروض المسرحية، وأحد عروض الأوبرا وستة أفلام سينمائية وأحد عروض الباليه وما لا حصر له من المطاعم الراقية لتناول العشاء. وكل مرة كان يأتي فيها ليصطحبها إلى إحدى تلك المواعدات والنزهات كان يحضر معه زهرة جميلة يانعة. وكانت تقول لي: "إن هذا الرجل يعرف حقاً كيف يتودد إلي! وكنت على يقين أنهما سائرين في طريق جميل سينتهي بهما حتماً إلى الزواج".

وسواء كانت تلعب لعبة التمنع الصعبة أو كانت مبادئها أقوى من عاطفتها، فلن أعرف السبب بالضبط، ولم أحاول استكشافه. ولكن حتى بعد ستة أشهر من علاقتها بـ"ديمتري" لم تكن تلك العلاقة قد صارت شديدة التقارب والحميمية.

ثم في عصر يوم ما، اتصلت بي "نيكول" وهي تبكي بالدموع، وفيما بين عبراتها أفضت لي بمكنون قلبها فقالت: "إنني أخشى أن يكون كل ما بيني وبين ديمتري قد انتهى، فهو لم يعد يهتم بي. ولا أظن أنه سيتصل بي مرة أخرى".

فقلت: "أوه يا نيكول، إنني آسفة جداً. ولكن ماذا حدث؟".

فأفضت لي بأنها كانت في الليلة السابقة قد دعته للبقاء لفترة في منزلها. وجاء في الصباح فسألته إن كان يريد أن يتناول الإفطار. فقال: "هذا سيكون رائعاً" ولكن تقول نيكول: "وبينما كنت أقلي البيض التقط صحيفة الصباح من عتبة باب شقتي، ثم ذهب إلى غرفة المعيشة وبدأ يقرأ!".

ثم أردفت قائلة: "وكأن هذا لم يكف. فحينما قدمت البيض ووضعته على المائدة وجلست حتى نأكل سوياً، كان لا يزال يقرأ! ولم أستطع تصديق ما أرى".

"فسألته إن كان البيض حسناً، فابتسم وقال: نعم، إنه رائع". ثم عاد لقراءة الصحيفة. إنني يا "ليل" لا أكاد أصدق ما حدث. وأحسست كأنني أقل مستوى من تلك الصحيفة التي يقرؤها، فهل يظن أنني رخيصة؟ وهل تصرف هكذا لأنه يوناني؟

وبالطبع، كان من المتوقع من "ديمتري" أن يفهم النساء أفضل من هذا وأن يتحدث إلى "نيكول" على مائدة الإفطار برقة أكثر. ولكن نظراً لأنه لم يفعل ذلك فإن على "الأخت الكبرى" وهي أنا أن تشرح حقائق الحياة لـ"نيكول"، وتوضح أسباب تصرف "ديمتري" كأنه صدفة مغلقة.

حاولت أن أشرح لها أنه بالنسبة لكثير من الرجال، يعتبر الحديث وسيلة للفوز بشيء ما أو في شيء ما، وقد يكون هذا الشيء هو مجادلة أو محاورة، أو قد يكون احترام الرؤساء أو الزملاء أو الفوز بامرأة. وحينما يشعر الرجل أنه مستريح تماماً، فإنه لا يجد في نفسه حاجة ليتكلم. وبالنسبة لكثير من الرجال تعتبر الحياة استعراضاً للكلام، وكل ما يقوله يجب أن يكون صحيحاً. ولكن هذا ما يتعلق بعمله! أما حين يكون مع المرأة التي يحبها، فإنه يحس أن بإمكانه أن يسترخي وأن يكون هادئاً، دون كلام.

ثم قلت: "نيكول، إن ديمتري وهو يقرأ صحيفة الصباح على مائدة الإفطار كان على الأرجح يشير إلى أنه يشعر بالارتياح الكامل والاسترخاء معك".

وبينما كنت أتحدث إلى "نيكول" بدأت أشعر أنها بدأت تتفهم كلامي وبدأت دموعها الغزيرة تنحسر وأعصابها الثائرة تهدأ.

وبالمناسبة، فإن قصتها صارت لها نهاية سعيدة جداً، فإن اسم "نيكول" الآن قد صار "نيكول ستيفانوبولوس"!

والآن، يمكنني أيها السادة، أن أسمع بعضكم يقول: "إن هذا يبدو جيداً بالفعل، بل رائعاً. فهذه المرأة قد استقرت نفسياً بعد أن فهمت طبيعة الرجل، فلن يسمعها زوجها بعد الآن تسأله كيف كان يومك؟ في حين أن كل ما يريده أن يقرأ صحيفته. ولن يسمعها تسأله هل هناك شيء يضايقك يا حبيبي؟ بينما كل ما كان يفعله هو حك رأسه! ولن يسمعها تقول له: "إنك لم تعد تتحدث معي! بينما كل ما كان يفعله هو التفكير في حل لمشكلة في عمله. والأهم هو أنها لن تسخر من صمته قائلة: سأعطيك بنساً مقابل أفكارك، يا بلاش!!".

وأنا أقول لك، يا عزيزي الرجل: لا تتعجل الحكم على الأمور. فصحيح أن كل هذه المزايا المذكورة أعلاه يمكن أن تكون من نصيبك أنت. ولكن عليك

أيضاً أن تقوم بالدور المنوط بك. فماذا لو أخبرتك أنك مقابل ربع ساعة فقط في كل يوم، يمكنك أن تجعلها تشعر كأنك روميو وهي جولييت. ويمكنك أن تجعل زوجتك سعيدة حقاً، من الناحيتين الرومانسية والجنسية (وهذا بالطبع سينعكس عليك فيجعلك سعيداً كذلك).

هل توافقني على أن الانطباع الأول الذي تعطيه لشخص جديد بالنسبة لك يعد مهماً؟ إنني أكاد أكون على يقين من موافقتك لي على هذا. ولكن الجملة القديمة المأثورة التي تقول: "لا يمكنك أن تحصل على فرصة ثانية لتصنع انطباعاً أولاً رائعاً" هي نصف صحيحة. فحتى لو لم تتح لك فرصة ثانية في أول انطباع، فإن لديك آلافاً من الفرص الثانية لتصنع انطباعات أولى صغيرة تمنحها لزوجتك في كل مرة تراها. فما يحدث أولاً حين تدخل أنت إحدى الحجرات -أو تدخل هي- هو ما يبقى مستقراً في مهجتها لمدة طويلة.

وفيما يلي الطريقة الناجعة لتعطيها الانطباع الحسن بأنك لست صدفة مغلقة، ولكن خطيب مهتم بها أو زوج يعشقها. وأسمي هذه الطريقة: "علاج الساعات بالدقائق" وهي بسيطة جداً، وذلك بأن تمنح المرأة التي تحبها انتباهك بنسبة ١٠٠٪ لعدد من الدقائق يتناسب مع عدد الساعات (حتى ٢٤ ساعة) التي مرت منذ آخر مرة رأيتها.

وإليك قواعد هذه الطريقة.

علاج الدقائق الثماني: إذا كنتما قد تباعدتما لمدة زادت عن ثماني ساعات مثل كونك في عملك أو في سفر يتعلق بالعمل، فخصص الدقائق الثماني الأولى من وقتك بنسبة ١٠٠٪ لها. فضع حقيبة أوراقك أو أمتعتك أو صحيفتك، وأخبرها بما صنعت في يومك. واسألها عما حدث لها. واحرص على أن تقبل زوجتك أو أن تقول لها "إنني أحبك" في تلك الفترة.

علاج الدقائق الخمس: إذا كنتما قد تباعدتما لمدة نصف النهار أو حتى مدة خمس ساعات، فخصص الدقائق الخمس أو الست الأولى من وقتك بنسبة ١٠٠٪ لها. تحدث إليها حديثاً قصيراً ووجه إليها مجاملة صغيرة أثناء حواركما.

علاج الدقيقتين: إذا كنتما قد تباعدتما لمدة ساعتين فقط، فاحرص على أن تمنحها انتباهك بنسبة ١٠٠٪ لمدة لا تقل عن دقيقتين.

علاج الدقيقة الواحدة: وإذا كنتما قد تباعدتما لمدة وصلت إلى ساعة واحدة فقط، فامنحها ما لا يقل عن ستين ثانية من وقتك حينما تلتقيان.



قاعدة رقم ٤٥: **شريك حياتي الصامت**

لن أسيئ فهم تصرف زوجي، فعدم تحدثه معي لا يعني أنه غاضب مني. فسوف أتركه يستمتع بصمته، وأشغل نفسي بما يفيد وأسعد بوقتي.

للنساء فقط: 



قاعدة رقم ٤٦: **علاج الساعات بالدقائق**

سوف أمنح زوجتي دقيقة من اهتمامي المتواصل والخالص مقابل كل ساعة تباعدنا فيها. وبالإضافة إلى هذا، ففي كل وقت تدخل فيه غرفتي حتى لو لم نكن قد تباعدنا، سوف أمنحها ابتسامة، أو غمزة، أو قبلة، أو نظرة حب...

للرجال فقط: 

الجزء الخامس

شبكة العلاقات

تجنيد الفرسان للمائدة المستديرة الخاصة بي



٥٢ أفضل رياضة في العالم

إذا تعلمت كيف تلعبها.

إنني أدعو الله بإخلاص ألا تضطر للمعاناة، مثلما حدث لي، حتى تقتنع بحاجتك إلى أصدقاء مخلصين وإلى حب حقيقي في حياتك. ولكن لو كنت لاعباً للكرة، فأنت معرض في أي وقت للوقوع على الأرض، ويجب أن تحرص على أن يكون لاعبو فريقك المحيطون بك أقوياء حتى يحملوا الكرة من أجلك إلى أن تقف مرة أخرى على قدميك.

فإذا أكرمك الله بأسرة مخلصة لك، فقد حصلت بهذا على جهاز دعمي عظيم حقاً. ولكن أحياناً لا يكفي أن يكون أفراد أسرتك محبين لك. ولنفترض مثلاً، لا قدر الله، أن سيارة قد صدمتك. ولأن إصابتك شديدة، يجب أن تجري لك جراحة نادرة، وبالطبع، فإن أسرتك سوف تفعل كل ما في وسعها للعناية بك، ولكن إذا لم يكن أفرادها مطلعين على دخائل المجتمع الطبي وبواطنه، فربما لا يستطيعون العثور على الأخصائي المطلوب بالضبط ليجعل حالتك تتحسن (أو المحامي الماهر الذي يمكنه أن يكسب قضية تعويض حتى تسدد تكاليف العملية!).

ففي أية صناعة، يوجد ممارسون من الدرجة الثانية، وممارسون قياسيون، ونجوم، ونجوم متفوقون. والنجوم المتفوقون هم أولئك الأكثر معرفة وشهرة، فهم يعقدون مؤتمراتهم واجتماعاتهم ويكتبون مقالات تنشر في المطبوعات المتعلقة بصناعاتهم. وأما المحامون والجراحون الكبار والذين هم أقل درجة من النجوم فهم على حافة الشهرة (بمعنى الكلمة) بالنسبة لمجالاتهم. فهم معروفون في

حدود مجتمعاتهم المهنية، ولكنهم غير معروفين نسبياً خارجها. والأشخاص المطلعون على بواطن الأمور هم فقط القادرون على الوصول إلى المهنيين المناسبين داخل تلك المجتمعات.

وقد تدفعك نفسك لأن تقول: "لماذا؟ إنني إذا ما احتجت لأخصائي كبير، فإن طبيبي المعالج يعرف من الذي سيحولني إليه". أو "إذا ما احتجت لمحامي ضليع متخصص في قضايا الإصابات الشخصية، فإن محاميَّ الخاص يمكن أن يحولني إليه". وأقول إن كل هذا لا يكفي! فصحيح أن المرضى أو العملاء (أي أنت وغيرك) يعتبرون مهمين للأطباء والمحامين، إلا أن الأكثر أهمية لهم بكثير هم عائلة الطبيب أو عائلة المحامي وأصدقاؤهم الشخصيون.

فإذا أردت واحداً من كبار المهنيين (رجالاً أو نساء) المختصين بحالتك، يتعين عليك أن تعرف شخصاً ما لا يكتفي بأن يعطيك خطوطاً إرشادية عامة أو بأن يقول لك: "إن هيئة التأمين الصحي لا تسمح لي بتقديم توصيات" أو أن يقول: "كل أولئك المهنيين جيدون". بل إنك في حاجة إلى صديق عليم ببواطن الأمور حتى يمكنك أن تحصل على الدرجة الحقيقية لأولئك الخبراء المهنيين محلياً أو دولياً.

والنجوم المتفوقون هم "فرسان" مهمون أيضاً. ففي بلدتك أو قريباً منها يوجد مهنيون يعتبرون نجوماً متفوقين. وقد يكونون أطباء بشريين، وأطباء أسنان، ومحاسبين، ومصرفيين، ووكلاء سياحيين، وأطباء بيطريين، وخبراء في التأمين، ورجال إطفاء، وسياسيين، وصيادين كباراً، وصحفيين، وميكانيكيي سيارات، ومختصين بإصلاح عيوب الجسم أو رجال مبيعات، وكلهم يرحبون بالعمل معك ومن أجلك. كما يوجد أيضاً نجوم متفوقون يمكن الوصول إليهم بسهولة، ويعملون كرجال شرطة، أو سياسيين، أو موظفي بريد، أو رجال إطفاء، أو صحفيين، أو مشاهير في مجال الإعلام بالإذاعة والتليفزيون، وأولئك هم فرسان عظام جديرون بالجلوس إلى مائدتك المستديرة.



شبكة العلاقات؟ هل سمعتك تقولين: شبكة العلاقات؟

الكثير من الناس يمقتون فكرة شبكة العلاقات بأكملها. ولقد سمعت كل أعذارهم، مثل:

"شبكة العلاقات تعني أن تكون متسولاً، ومنافقاً، ومتذللاً، ومتملقاً لاعقاً لحذاء أي شخص يمكن أن يساعدك".

"شبكة العلاقات تعني أن تتظاهر بأنك تحب شخصاً ما حتى يمكنك الحصول منه على شيء ما".

"لقد جربت شبكة العلاقات يوم الخميس الماضي ولم تنفع".

تراود الناس فكرتان مغلوطتان كبيرتان عن شبكة العلاقات. أولاهما أنهم يظنونها ضرباً من الأنانية. والأخرى أنهم يشعرون بالضيق من مقابلة الغرباء والاختلاط بهم. وسوف نقوم بعلاج كلتا الحالتين.

ونظراً لأن مصطلح "شبكة العلاقات" قد اكتسب سمعة سيئة لدى بعض الناس، فإنني أعطيها اسماً جديداً، وهو "مشاركة المواهب" أو "المشاركة" باختصار وفيها نفس ما تحمله عبارة "شبكة العلاقات" من معانٍ. فالمشاركة هي أن تشارك بمواهبك وعطاياك مع أناس جدد تحبهم، وأن تجعلهم يشاركون بما لديهم معك.

المزيد من الجاذبية!

ربما لا زلت تقول: "إنني أكره شبكة العلاقات". ولكنني متأكدة أنك لا يمكن أن تقول (أو تعني) "إنني أكره مشاركة مواهبي وهباتي مع الناس الذين أحبهم حقاً". فلا تفكر في شبكة العلاقات بالمعنى السلبي القديم الذي يعتبرها تذللاً وانحطاطاً من أجل الحصول على صدقة من أصحاب المال. ولكن انظر إليها في صورة التماس إيجابي لأناس تحبهم حقاً، إذ تتشاركان، أنت والناس، فيما منحك الله إياه من قدرات ومواهب مكتسبة بحيث تكون أكثر قدرة على رعاية نفسك ومن تحبهم.

إن المشاركة فيها من العطاء مثلما فيها من الأخذ. بل غالباً ما يكون فيها عطاء أكثر من الأخذ، فهل تنفع؟ الإجابة: نعم. فهي مثل ممارسة التمارين الرياضية كرفع الأثقال أو الجري لكي تعتني بجسمك وتقوي عضلاتك. بعض الناس يستمتعون بها، وآخرون لا يستمتعون بممارسة التمرين نفسه وإنما يعجبون بنتائجه.

وهو نفس الشيء بالنسبة للمشاركة. فبعض الناس يحبون الاختلاط بالآخرين والحديث معهم ومبادلة أرقام الهاتف أو عناوين البريد الإلكتروني أو بطاقات العمل الشخصية. وبالنسبة لأولئك الذين لا يحبون الاختلاط ولا يطيقونه نقول لكل منهم: فكر في المشاركة كتمرين ممتع. فهو يقويك لكي تكون قادراً على العناية بنفسك، وبمن تحبهم الآن، وفي المستقبل بما قد يحمله من مفاجآت.

فمثلاً، نفترض أن لديك والداً مسناً لم يعد يستطيع العيش في البيت وحده وأنت تسكن بعيداً عنه. ومن المؤكد أنك لا تريد أن تودع أمك أو أباك داراً للمسنين لا تعرف شيئاً عنها. ولكن إذا ما شاركت شخصاً آخر واسع المعرفة في هذا الشأن، مثل ممرض أو ممرضة متخصصة في رعاية المسنين، يمكنها أن تقترح

اسم من يمكنه تولي أمر الرعاية المنزلية لوالدك المسن، أو توصي بدار للمسنين تكون على مستوى طيب من الرعاية والحب.

وربما يكون بعض أصدقائك القدامى قد اعتزموا الانتقال للسكنى في منطقة سكنك وطلبوا منك أن تساعدهم في العثور على بيت مناسب. ولكنك لا تعرف شيئاً عن إيجارات المساكن أو أسعار بيعها. وستكون أنت وأصدقاؤك محظوظين لو كنت قد شاركت بمواهبك مع سمسار للعقارات. فبفضل صلته بك أو بأحد أصدقائك، فإن هذا السمسار سيمنحك خدمة أفضل.

ونفترض أنك لم تسافر في حياتك إلا قليلاً، والآن، اعتزمت السفر في رحلة طويلة عبر أوروبا. فسوف تحصل على المزيد من المتعة وعلى رحلة أقل تكلفة إذا قمت سلفاً بالمشاركة بمواهبك مع وكيل سياحي. ولكونه صديقك، فسوف تحصل على خدمة شخصية.



قاعدة رقم ٤٧: أشارك بمواهبي

سوف أجبر نفسي على الدخول في الأحداث لأجد أناساً يمكنني أن أشاركهم بمواهبي من أجل شأن أكثر أهمية حتى من عملي، وهي حياتي الشخصية وسلامة الذين أحبهم.





خطط للمستقبل!

من أكثر الفرسان قيمة في مائدتي المستديرة هو متحدث زميل اسمه "جيف"، وهو بما يتميز به من إنكار للذات، قد أسدى إليّ عشرات من الخدمات. ولقد أوصى عملاءه بي لكي ألقي الخطب والأحاديث. وهو الرجل الذي يمكن استدعاؤه كلما احتجت إلى معرفة حقائق مهمة عن وكالة للمتحدثين أو أي شيء آخر في عالم التحدث والمتحدثين.

ومنذ وقت مضى، اتصل بي هاتفياً وقال إن أخاه العزيز وزوجته وولديه حضروا إلى نيويورك وأنهم يتحرقون شوقاً لمشاهدة مسرحية "الأسد الملك" The Lion King. وفي ذلك الوقت كان الإقبال على هذه المسرحية على أشده، وتذكرتها أغلى التذاكر في المدينة، ويجب أن تنتظر ما يقرب من عام كامل لكي تحصل على بعض التذاكر حتى لحفلة في وسط الأسبوع، بينما هم أرادوا تذاكر في ليلة نهاية الأسبوع!

و"جيف" مثل أي شخص آخر في الولايات المتحدة خارج مدينة نيويورك يتصور أن من يعيش في تلك المدينة تكون لديه صلات واسعة ويمكنه صنع المستحيل. فقلت له: "بالتأكيد يا جيف".

نعم، هذا بالضبط ما قلته له: "بالتأكيد يا جيف". ولما وضعت سماعة الهاتف، كنت أتساءل كيف سأتمكن من الحصول على تذاكر لأخي "جيف" وزوجته وولديه أماندا وميتشيل ليحضروا عرض مسرحية "الأسد الملك". فأنا لا أعرف أحداً من كبار وكلاء بيع التذاكر، ولا أعرف أحداً من كبار رجال العلاقات العامة الذين يمكنهم دائماً أن يدبروا بعض المقاعد لعملائهم. بل إنني لا أعرف أحداً من تجار التذاكر المستغلين معدومي الضمير الذين يبيعون التذاكر

في السوق السوداء مقابل أسعار فاحشة. فشعرت بحزن لأن "جيف" كان قد شاركني بمواهبه كثيراً. وفي نهاية الأمر جاءتني الفرصة لأرد تلك المشاركة لـ "جيف" ولا أريد أن أخذله.

لقد كان الشخص الوحيد الذي أعرفه وأعرف أن له صلة بعيدة بعالم المسرح هي ممثلة تدعى "بام". ولكنها، مثل معظم ممثلي المسرح، تكون في وقت فراغ بنسبة ٩٥٪ فيما بين العروض المسرحية التي تشترك فيها. وحينما تمارس عملها في التمثيل يكون أغلب الأعمال التي تشارك فيها خارج نطاق عروض مسارح برودواي. وكان أقرب أعمالها إلى شارع برودواي هو مكتبي، في جنوبي برودواي، حيث تمارس أعمال السكرتارية لنصف الوقت. فقلت لنفسي: "حسناً، إن الأمر يستحق المحاولة". ولكنني كنت أعرف أن نجاحها في الحصول على تذاكر يعد احتمالاً ضعيفاً للغاية.

ودون أن أعلق آمالاً كبيرة على ما سأفعله، اتصلت بـ"بام" وشرحت لها الموقف. فقالت لي إنها ستعاود الاتصال بي. ولشد ما كانت مفاجأة مفرحة لي حينما اتصلت بي مرة أخرى وأخبرتني بأنها متأكدة بنسبة ٩٩٪ من أنها تستطيع حجز مقاعد لأخي "جيف" وعائلته في يوم الجمعة، هذا إذا لم يكن لديهم مانع ألا يجلسوا جميعاً بجوار بعضهم.

وبعد أن أفقت من المفاجأة بدأت أغمغم بكلمات على طريقة الممثلة "جاكي جليسون": "أم م م... يا بام، كيف استطعت أن تفعلي هذا؟".

ولقد تبين لي أنها كانت تواعد أحد الممثلين الذي كان عمله النهاري هو بيع تذاكر في دار المسرح التي تعرض فيها مسرحية "الأسد الملك". ولقد أخبرها أنه دائماً ما يقوم بعض الناس بإعادة التذاكر واسترداد قيمتها لأن رحلتهم قد ألغيت أو لأي سبب آخر. وبدلاً من أن يقوم هذا الرجل ببيع تلك التذاكر لواحد من الحشد الواقف خارج المسرح -والذي يعطيه مقابل ذلك رشاوى مالية وعينية- يمكنه أن يستبقي منها التذاكر الأربع الأولى التي ترد إليه من أجل أخي "جيف" وعائلته.

الحمد لله، ثم شكراً يا "بام". لقد كنت محظوظة في هذا الأمر. لقد صممت في تلك اللحظة أن أبحث عمن يستطيع الحصول على تلك التذاكر لأضعه ضمن قائمتي من الناس الذين أود أن أشاركهم بهباتي (لعلك لاحظت أنني لم أذكر إن كنت قد نجحت في مسعاي هذا في النهاية أم لا، خشية أن يزحف نحوي أصدقاء آخرون من خارج المدينة وافدين من أقاليمهم إليّ لكي أحصل لهم على بعض التذاكر!).

والآن فكر فيما يمكن أن يبرز أمامك من حاجات في حياتك خلال العام القادم. ثم تخيل من يمكن أن يكون حلاً لتلك المشكلات المحتملة.



دليلك إلى مشاركة الآخرين في هباتك

كثير من خبراء شبكة العلاقات سوف يخبرونك كيف تتسلل لتصل إلى من تريد من الناس، وكيف تجذب انتباههم وتجعلهم يحبونك. وكيف تصل إلى ما تريد من أشياء. دعنا أيضاً نذكر العكس. فهذا الجزء الخاص بالمشاركة يبدأ بما ستجلبه معك لتضعه على المائدة. من الأكرم لك أن تعطي أكثر مما تأخذ (كما أنها وسيلة أكثر ذكاء لتدخل إلى عالم النجاح).

فكّر في الصفات أو المواهب أو المعلومات التي لديك ويمكن أن تفيد شخصاً آخر يعرفك. كثير من هذه المواهب يمكن أن تكون خارج حقل العمل. فمثلاً صديقي "فيل" الذي تحدثت عنه من قبل، وهو كاتب مستقل في مجال الأعمال، ليس ثرياً، وليس مشهوراً، وليست لديه صلات قوية. ولكن "فيل" لديه مجموعة من الصفات الأخرى التي تجعله فارساً مغواراً يستحق الجلوس إلى أية مائدة مستديرة لأي شخص.

"وفيل" رجل عبقري شغوف بأجهزة الكمبيوتر ولا يهدأ باله حتى يحل مشكلة لأحد الأصدقاء عن برامج الكمبيوتر. وفي الواقع، كلما كان أحد الأصدقاء في مشكلة من أي نوع تتعلق بالكمبيوتر، فإنه يعتبرها مشكلته هو ويحاول الوصول إلى حل لها. وأحياناً ما أتصور "فيل" كأنه كلب صيد نشط. ما عليك سوى أن تطلقه في مجال الكمبيوتر، وسرعان ما ستجده يعود إليك ومعه المعلومات التي تنشدها وهي في أمان بين أسنانه.

كما أن لديه عقلاً ذكياً في مجال القانون وهو يفحص كل دقيقة من دقائق أي عقد من العقود كأنه حارس ليلي يتجول في منتصف الليل ومعه مصباحه. ثم يلتقط أية فقرة فيه، كأنه قرد يلتقط البراغيث من فرائه، لكي يشرحها لك.

والقائمة مستمرة... ولم يحدث أن سمعته يقول كلمة بذيئة عن أي شخص. وإخلاصه لأصدقائه لا يتزعزع. وصفات مثل هذه لا تقدر بثمن في هذه الأيام لأنها من النوع الذي لا يمكنك أن تشتريه بالمال.

وربما كنت أنت مثل "فيل" بالنسبة لأصدقائك. ربما ليست لديك هذه الصفات بالضبط، ولكن مما لا شك فيه أن لديك صفات أخرى كثيرة تجعل من اتخاذك صديقاً هدية لا تقدر بثمن. ومنها صفة مؤكدة، فأنت مورد قيّم لكل شيء تعرفه وتعلمته. وكلما علمت وتعلمت أكثر، كنت فارساً أفضل.

وبالنسبة للبعض تكون شبكة العلاقات أسهل إذا نظروا إليها من منظور العطاء وليس من منظور الأخذ. فتخيل نفسك جالساً كواحد من الـ ١٥٠ فارساً حول مائدة الملك آرثر المستديرة الكبيرة. وحينما يأتي الوقت لأن تكون فارساً حقيقياً، وليس خيالياً، فسوف تذكر ثلاثة أسباب تجعل أي شخص يرغب أن يكون صديقك.

ومن الأرجح أن هناك خمسين سبباً، لذا سيكون من الصعب أن تضغطها إلى ثلاثة فقط. وفي هذه القائمة يمكنك كتابة أي شيء من صفة حسنة تتميز بها إلى معرفة خاصة تمتلكها.

فعلى سبيل المثال، ربما كنت أميناً صادقاً بلا مواربة، لذا فإن أي شخص أسعده الحظ بمعرفتك يمكن أن يطمئن إلى أنه سيحصل دائماً على إجابة صريحة عن أي سؤال لديه. وربما كنت تعرف أكثر عن الموسيقى بحيث يمكن أن ينتفع الناس بنصائحك عن أفضل الحفلات التي يمكن أن يحضروها. وربما تعرف الكثير عن البستنة والعناية بالحدائق، لذا يمكنك أن تقترح على أصدقائك أسماء النباتات التي تنمو بصورة أفضل في تربة حدائقهم.

وإذا لم تكن تعرف في نفسك ثلاث صفات حسنة على الأقل، فاسأل عائلتك أو أصدقاءك عن بعض مما يعتبرونه لديك من صفات قيمة يمكنك أن تشارك بها الآخرين. وكثيراً ما لا تكون لديك فكرة أن مواهبك الطبيعية يمكن أن تكون مهمة إلى هذه الدرجة لأصدقائك.

شبكة العلاقات أمر يهم الصغار أيضاً

"كريستين"، وهي أم تعمل كمساعدة لطبيب أسنان، أقامت حفلة شاي صغيرة لصديقة لي كان قد نشر لها تواً أحد الكتب. وأثناء تناول الشاي، كانت بنتا "كريستين" تسعيان في حماس للحصول على أي شيء يصلح لفترة ما بعد الظهر الرائعة. وكانت أمهما قد أحضرت تواً موقداً للميكروويف بينما كانت البنتان سعيدتين إذ يمكنهما الاستعانة به لصنع الفشار بسهولة دون حاجة لوضع زيت في الطاسة. وقد استطاعتا صنع كمية كبيرة من الفشار وقررتا بيعها مع بعض الليمونادة في محل في منطقة مغطاة بالحشائش أمام بيتهما، وأعدتا لافتة كتبتا عليها "ليمونادة ٢٥ سنتاً / فشار ١٥ سنتاً" وتسابقتا نحو المحل ليفتتحاه.

وبعد حوالي ساعة جاءت كبرى البنتين وتدعى سارة وهي تتهته من تساقط دموعها في فمها وتقول: "مامي، لقد بعنا القليل من الليمونادة، ولكن لم يشتر أحد شيئاً من الفشار. وتبقى منه الكثير".

وبينما كنا نحاول تسليتها، قائلين لها إن ما حدث ليس خطأها، وإن الناس لا يأكلون الفشار في الأيام الحارة، دق جرس الهاتف. وردت "كريستين" على المكالمة وسمعتها في المطبخ وهي تشارك من يكلمها بالهاتف في قصة الفشار تلك. ثم سكتت حوالي دقيقة ثم تكلمت وقالت: "يا لها من فكرة رائعة، سوف نجربها".

وعادت إلينا "كريستين" وابتسامة كبيرة على شفتيها وقالت: "سارة، اذهبي وأحضري بعض الأقلام الملونة وبعض الورق، فسوف تنفعك في بيع الفشار". فجففت سارة دموعها بيديها وأسرعت لتحضر تلك الأدوات. فسألت كريستين: "ماذا حدث". فقالت إن المكالمة كانت من صديقة جديدة كانت قد قابلتها في اجتماع يتعلق بالأعمال التكافلية ويتبع الجمعية القومية للمرأة. وهي تعمل كاتبة ناسخة للإعلانات وكانت مهتمة بالعثور على متخصص جيد لتوصيل أعمالها للناس، لذا اتصلت بـ"كريستين" لتحصل على توصية منها. وحينما أخبرتها "كريستين" بأمر إخفاقها في بيع الفشار اقترحت عليها كتابة كلمات مختلفة على اللافتة.

عادت "سارة" وهي تحمل أقلامها وأوراقها وسلمتها إلى أمها وفي عينيها نظرة تنم عن الثقة التامة في أن أمها ستصنع المعجزات بتلك الأدوات التي اعتبرتها بمثابة عصى سحرية ملونة. فأخذت أمها الأقلام وكتبت على إحدى الأوراق الكبيرة كلمات قليلة بحروف كبيرة تشبه كتابات الأطفال مع إضافة حروف R متعددة في خلفية الورقة. وطلبت من "سارة و "آشلي" أن يضعاها على الحامل المخصص لها. فسألتها "سارة" عن معنى المكتوب عليها، فأجابت كريستين قائلة: "إنها كلمات سحرية ستجعل الناس يرغبون في شراء الفشار!".

وهذا ما حدث! فبعد ساعة عادت البنتان يبدو عليهما الإجهاد ولكنهما سعيدتان، وهما تحملان معاً صندوقاً كبيراً فارغاً تماماً مما كان فيه من الفشار!

فما الذي اقترحته تلك الكاتبة الناجحة، التي تعمل في شارع "ماديسون" والتي عملت ضمن حملات لصالح شركات معروفة مثل نيمان ماركوس وكاديلاك، كشعار لبيع الفشار؟

كان الشعار المكتوب على الورقة كالتالي: "اليوم فقط! فشار مجاني لكل من يشتري كوباً من الليمونادة مقابل ٥٠ سنتاً. الفشار لا يحتوي على زبدة ولا ملح ولا سعرات حرارية ولا طعم!".

وكل من كان يمر بتلك المنطقة ويرى اللافتة يتوقف عندها ويضحك، وبالطبع لابد أن يفكر في تذوق الفشار عديم الطعم. وحتى سائقو السيارات المارون بها كانوا يشيرون إلى اللافتة متعجبين وكثير منهم كانوا يتوقفون لشراء الليمونادة وأيضاً لالتهام الفشار الذي لا طعم له!

وكما أن كاتبة الإعلانات لم تكن على الأرجح تتوقع أن تنجح مواهبها في مساعدة "كريستين" وبنتيها، فأنت أيضاً قد لا تعرف كم يمكن أن تساعد مواهبك شخصاً آخر. ولكني على يقين أنها يمكن أن تحقق ذلك. ولا يتعين على الفارس دائماً أن يلبي احتياجاً كبيراً في حياة شخص ما. بل يستطيع الفرسان أيضاً أن يسدوا الثغرات الصغيرة. ولكن بالنسبة لـ"كريستين"، فإن سعادة بنتيها لم تكن مجرد ثغرة صغيرة.



قاعدة رقم ٤٨: **مشاركة الفرسان في الوقت**

حينما أجلس كأحد الفرسان الـ ١٥٠ في فخر إلى مائدة الملك آرثر المستديرة، فإنني سأقدم ما يلي كهبات ثلاث كبيرة:

١. ______________________________

٢. ______________________________

٣. ______________________________

وسوف أعمل دون أنانية في المشاركة بتلك الهبات من أجل أصدقائي كلما احتاجوا إليها، وسأتقبل مشاركاتهم عن طيب نفس إذا قدموها إليّ.

 ______________________________



هل لديك ما يكفي من تأمين أصدقائك لك؟

والآن، أرجو أن تكون راضياً عما يمكنك تقديمه. ولقد حان الوقت لأن تعرف وأنت راض ما يمكنك الحصول عليه حينما تدع الآخرين يشركونك فيما لديهم. ولقد رأيت مؤخراً إعلاناً عن التعامل مع البنوك عن طريق الإنترنت، ظهرت فيه كومة من البط البلاستيكي الصغير المستخدم لتعويمه في أحواض الاستحمام وهو ملقى على الأرض بإهمال ودون نظام. وكان التعليق تحت هذه الصورة هو كلمة "حياتي" بينما أظهرت الصورة التالية ذلك البط وقد انتظم في صف واحد جميل، إذ تعوم البطة تلو الأخرى، فلا تشذ واحدة منها ملليمتراً واحداً عن هذا النظام. وكان التعليق تحت هذه الصورة هو كلمة "مواردي المالية".

كان من الممكن أن يكون لي إعلان مشابه لنفسي منذ بضع سنوات مضت. وفي هذه الحالة تكون الصورة الأولى لي وأنا متأنقة استعداداً لإلقاء حديث. فأرتدي لذلك بذلة وفق الموضة مع بلوزة جميلة وحذاء لامع وشعر مصفف بعناية وأظافر مطلية تتوافق مع لون أحمر الشفاه. على أن يكون التعليق المكتوب تحتها هو "مهنتي". بينما يكون التعليق تحت الصورة الأخرى هو "سيارتي" إذ تظهر في تلك الصورة شبه سيارة، عمرها عشر سنوات سببت لي الهم والغم من كثرة اضطراري للذهاب بها إلى محل إصلاح السيارات.

فلماذا لم أتخلص منها وأشترِ سيارة جديدة؟ ليس السبب في الواقع أنني لا أمتلك ثمن سيارة جديدة، وليس لأنني بخيلة لا أريد شراءها. ولكن السبب ببساطة هو أنني لا أعرف شيئاً عن السيارات، ولا أعرف أحداً ذا خبرة فيها! لذا كان يمر العام تلو العام وأنا أؤجل فكرة شراء سيارة جديدة لأنها ستسبب لي الإرهاق والعنت، وأتحمل هموم سيارتي القديمة، مكتفية باحتفاظي بالكارت الخاص بإصلاحها، وباستمرار التأمين الشامل عليها.

ثم وقع لي حدث يمكن تسميته "نداء الصحوة". إذ كنت أقود سيارتي ذاهبة لإلقاء حديث في مركز للاستجمام. وبينما كنت أسير بها في اتجاه موقف انتظار السيارات خلف المبنى، رأيت اثنين من العمال يسيران على الأقدام صوب المبنى. فأوقفت سيارتي، ولم أكن أعرف أين المدخل الرئيسي للمبنى، لذا فقد جريت نحو العاملين لأسألهما، وأثناء ذلك سمعت أحدهما يقول للآخر: "هل رأيت تلك الخردة المتهالكة الصغيرة التي كانت المتحدثة تسوقها نحو مكان الانتظار؟".

قلت في نفسي: هكذا إذن! وهكذا قررت أن أشتري سيارة جديدة فوراً. ولكنني في نهاية الأمر أنفقت آلافاً كثيرة جداً من الدولارات، ومع ذلك لم أحصل على أفضل سيارة ممكنة تتناسب مع ما دفعته من مال، ولكني بهذا دفعت ثمن عدم حصولي على ما يمكن تسميته تأمين الأصدقاء (وذلك في مجال شراء السيارات).

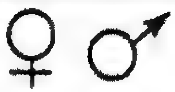
لن أقع في هذا الخطأ مرة أخرى. لذا، فقد قررت أيضاً ألا أبقى بغير اتصال معرفي بأحد المختصين في أي موقف يمكن أن أجد نفسي فيه. فلقد كنت في حاجة لأن أملأ مائدتي المستديرة بفرسان في مجال مبيعات السيارات وفرسان في الطب والمحاسبة والمحاماة وإصلاح السيارات والسباكة، والقائمة طويلة بالنسبة لي، وهي كذلك بالنسبة لك أيضاً.

إننا عندما نكون جادين فيما يتعلق بالمشاركة في هباتنا، فإننا سنبدأ في النظر إلى كل شخص نقابله على أنه فارس محتمل. ففي المرة القادمة يا عزيزي إذا عرفت أن أختك ستتزوج من قبطان سفينة رحلات، فلا تطلق النكات قائلاً لها مثلاً: "يااه، إنه لو أراد اصطحابك أنت وأمتعتك في سفينة سيحتاج حينئذ إلى سفينة أكبر من سفينته. هاهاها!"، ولكن كن إيجابياً وفكر في ضمه إلى مائدتك المستديرة. وأنت يا عزيزتي، إذا اعتزم أخوك الزواج من امرأة تعمل محاسبة، فلا تعلقي على ذلك تعليقاً سخيفاً بأن تسأليه مثلاً: "هل لديها المؤهلات المعتادة للمحاسبين إذ تكون -كما تعلم- متبلدة، وعديمة الخيال، وجبانة، وضعيفة الشخصية، وثقيلة الظل، وصحبتها سمجة، وكئيبة بشكل لا يطاق؟ هاهاها!"، ولكن كوني إيجابية واطلبي مقابلة هذه المرأة.

في الولايات المتحدة، من المحتمل خلال مشوار حياتك أن تشتري ست سيارات، وأن تطلي أربعة منازل، وتنتقل خمس مرات (إلى أماكن مختلفة)، وتشتري ١٢ وثيقة تأمين، وتسافر إلى الخارج أربع مرات وتشتري عدداً لا حصر له من الأدوات، وأن تستدعي السباك ٣٦ مرة والكهربائي ١٦ مرة. وبالإضافة إلى هذا فإنك تتناول العشاء في المطاعم آلاف المرات وتطلب وكالة ستة محامين، وتشتري الطعام وتستخدم خدمات الهاتف كل يوم.

ولكي تحصل على كل هذه المصالح والخدمات بأفضل صورة ممكنة يجب بالطبع أن يكون لديك تعامل مع مندوب لمبيعات السيارات، ونقاش، وسباك، وكهربائي، وشخص متخصص في نقل الأثاث، ووسيط مختص بالتأمين، ووكيل سياحي وكلهم في قائمتك لمشاركة المواهب. ولكي تستطيع الحصول على تفاصيل دقيقة عن المنتجات والأطعمة يجب أيضاً أن تطلب من يعمل في محل كبير للأدوات وآخر في محل للبقالة وآخر في شركة للهواتف. أولئك الناس يمكنهم إعطاءك معلومات عن أفضل تعاملات في كل وقت، وإذا كانوا أصدقاء حميمين، فربما جعلوا عملية الشراء تتم عن طريقهم وهكذا يمكنك الاستفادة بالحصول على خصم للأسعار من خلال عملهم الوظيفي.

وحينما تملأ كل الأسطر الفارغة في وثيقة تأمين الأصدقاء في الفصل ٦٢ مع ذكر اسم ما لا يقل عن شخص واحد يمكنك أن تعتبره أكثر من مجرد شخص له اتصال مهني محض، فسوف يكون لديك وثيقة لتأمين الأصدقاء ذات نفع كبير وفعالية واضحة.



قاعدة رقم ٤٩: تجنيد الفرسان

سوف أكون باستمرار في حالة ترقب لانتظار أناس أحبهم يكونون هم الأفضل في مجالهم التخصصي. وسأشاركهم في مواهبي وهباتي، وأتجه نحوهم لأصير صديقاً لهم. وسوف أعمل على ملء كل الفراغات في قائمة تأمين الأصدقاء.



____



من يعتبر فارساً لشخص ما لا يعد كذلك لآخر

في الفصل التالي تحت آخر وظيفة. سوف تجد فراغات قليلة لكي تملأها بأسماء الفرسان الذين يمكن أن يكونوا ذوي أهمية في حياتك الشخصية. فمثلاً أحد أبطال الهبوط بالمظلات أو بغيرها أو رئيس مجلس إدارة إحدى المدارس قد يمثلا فارسين عظيمين بالنسبة لك. ولكن نظراً لأنني لا أقفز من الطائرات. وليس لدي أبناء بالمدارس. فإنهما بلا فائدة لي. بينما يعتبر "جيف" وغيره من العاملين في مكتب المتحدثين الخاص به أكثر فائدة لي بما لديهم من معرفة وخبرة، وأولئك ربما تعتبرهم أنت مصدر إزعاج وملل.

ولكن كما أن وثيقة تأمينك تنتهي صلاحيتها إذا لم تسدد أقساطها، فإن أصدقاءك سوف تنتهي صلاحيتهم بالنسبة لك ليصيروا مجرد معارف لك إذا لم تستمر في سداد "الأقساط" الخاصة بهم. وأما عن تكلفة ذلك فهي ضئيلة جداً إذا وضعت الفائدة الناتجة في الاعتبار. وتتمثل تلك التكلفة في بطاقة تهنئة أو رسالة بريد إلكتروني أو اتصال هاتفي، كما تتمثل في أن ترسل إليهم بعض القصاصات أو المقتطفات من شيء يهمهم أمره، وكذلك بطاقات للمعايدة بمناسبة أعياد الميلاد أو غير ذلك من مناسبات. والآن فكر في الأمور التالية باعتبارها بمثابة الحطب الذي تلقيه في النار لتبقى الصداقة حارة وقوية.

إن الصداقة تعني أن تهتم بالصداقة طالما كانت في صورة ارتباط وتواصل عميقين. فقد كان ثمة رجل فرنسي يدعى "آلان" وزوجته تدعى "شارلوت" يمتلكان صالة ألعاب رياضية اعتدتُ الذهاب إليها حينما كنت أعيش في فرنسا. ولم يحدث أن تواصلنا معاً بتبادل المشاعر العميقة ولا الفلسفات المؤثرة (وهذا يرجع أساساً إلى أنني لم أكن قادرة على التعبير عنها باللغة الفرنسية، كما

كانت لغته الإنجليزية أسوأ من لغتي الفرنسية، هذا لو فرض أنني استطعت التحدث بها!). ولكن علاقتنا كانت سارة تماماً، ففي كل عام كنا نتبادل بطاقات التهنئة بالأعياد، وكان أحياناً ما يجلس ليكتب لي خطاباً. وصحيح أن هذا كان بالأسلوب القديم، أي بالقلم والورقة وظرف الخطاب وطابع البريد، ولكنه أفضل من لا شيء.

وكان هناك أناس كثيرون كنت أكثر قرباً منهم حينما كنت أعمل في فرنسا. ولكن نظراً لأن "آلان" و"شارلوت" حافظا على اتصالهما بي، فلا زلت أعتبرهما أصدقاء. ولقد دعوتهما للحضور لزيارتي، كما أعلم أن هناك دائماً مكاناً لي للإقامة في تلك البلدة الساحلية الصغيرة التي يعيشان فيها في فرنسا واسمها "لابول".

وبينما تنظر في قائمة الأصدقاء (في الفصل التالي)، ربما تفكر قائلاً: "ولكن لماذا أحتاج إلى طبيب بيطري؟ إنني لا أمتلك حتى حيواناً أليفاً". وصحيح أنك ربما لا تمتلك حيواناً، ولكن تذكر مبدأ الفرسان: الواحد من أجل الكل، والكل من أجل الواحد. وهناك احتمال كبير حقاً أن تتعامل مع فرسان يجلسون إلى مائدتك المستديرة يكون لدى بعضهم حيوانات أليفة قد تتعرض للمرض يوماً ما فتحتاج لطبيب بيطري، ودورك أن تتصل به لتساعدهم.



وثيقة تأمين الأصدقاء الخاصة بي

او الفرسان المحيطون بمائدتي المستديرة.

المهنة	اسم الشخص الذي أعرفه
طبيب بشري	________________
محاسب	________________
فنان	________________
مصرفي	________________
فني لإصلاح السيارات	________________
رائد اجتماعي	________________
مسئول رسمي منتخب	________________
رجل إطفاء	________________
وكيل لتوظيف العمالة الماهرة	________________
ضابط شرطة ذو رتبة عالية	________________
نقاش لطلاء المنازل	________________
خبير تأمين	________________
محام	________________
شخص محلي مشهور	________________
شخصية إعلامية	________________

سمسار عقارات ____________________

مرشد ديني ____________________

وكيل سياحي ____________________

قاطع أشجار ____________________

طبيب بيطري ____________________

فرسان آخرون: **الاسم:**

____________ ____________________

____________ ____________________

____________ ____________________

____________ ____________________

____________ ____________________

____________ ____________________

هل تحتاج إلى المزيد؟ إذن لا تتوقف عند هذا الحد. وأحضر المزيد من الورق!

منذ سنين عديدة، كنت في زيارة لأفريقيا، وكان هناك فندق في إحدى الغابات به استراحة خاصة يمكنك الجلوس بها في أمان لتحتسي بعض المشروبات. وكانت توضع على مفرش المائدة قائمة بأسماء الحيوانات وصورها. فكلما رأيت من النافذة زرافة أو فيلاً رجعت إلى قائمة أسماء الحيوانات لتضع علامة أمام اسم الحيوان.

والآن، افعل نفس الشيء بالنسبة للبشر (ولا أقصد بالطبع تشبيههم بالحيوانات!) في جميع حفلات تقديم المشروبات وغير ذلك من مناسبات، وابحث عن مختلف البشر الذين تحتاجهم في حياتك. وهناك عدد قليل من الناس الذين ربما يعتبرون أكثر ضرورة لك من أي من الأشخاص المذكورين أعلاه. وأولئك لديهم القدرة على مساعدتك بوسائل أكثر أهمية من أفضل محام

أو أعلى السياسيين مرتبة في بلدتك. هل يمكنك أن تخمن من يكونون؟ (بالمناسبة: إنني لا أقصد أفراد عائلتك).

قبل أن أخبرك بالإجابة، دعني أقفز إلى موضوع ما، فربما أمكنك أن تخمن الإجابة أثناء حديثي عن ذلك الموضوع.

إن دولتنا -الولايات المتحدة- تعتبر دولة تسودها الحرية: حرية التنقل، وحرية التوجه إلى أي عمل نريده. وحرية أن يكون لدينا أي نوع من الأصدقاء نرغبه، وحرية اتباع أية ديانة. وحرية أن نربي أولادنا كما نشتهي. إن الولايات المتحدة هي بمثابة بوتقة كبيرة تنصهر فيها الأجناس والحضارات والمعتقدات والثقافات وهي تزداد تشعباً وتنوعاً بمرور الزمن. وإن أنماط حياتنا هي في حالة مستمرة من التدفق. وربما جاز أن نقول إن الشيء الثابت الوحيد في الولايات المتحدة هو التغيير!

واليوم نجد أن ربع عدد السكان هم من الملونين -لاسيما الأمريكيين الأفارقة (أي الزنوج) واللاتينيين والآسيويين- ويزدادون تنوعاً وتشعباً بمرور الوقت. وفي عام ٢٠٣٠ يتوقع أن تصل نسبتهم إلى ٤٣ بالمائة وسوف يتعدون نصف عدد السكان بكثير في عام ٢٠٥٠!

وليس التنوع والتعدد موجوداً في مكان العمل فحسب، بل إنه موجود ضمن جيرتك. ففي أية منطقة قطرها ميل ليس من القليل أن تجد ممثلين عن جميع تلك الثقافات. كما أن المال لم يعد في بنوك البيض وحدهم. بل إن الواقع يقول إن أكثر المناطق غنى في الولايات المتحدة هي التي يسكنها الذين هم من أصول آسيوية أو من جزر المحيط الهادي فهم أفضل تعليماً ولديهم أعلى مستوى للدخل لكل منطقة سكنية. وبالإضافة إلى هذا، فلدينا أكثر من ستة ملايين نسمة من المكسيك، ومليون من الفلبين يعيشون في الولايات المتحدة.

وفيما يتعلق بنمط الحياة، ليس من القليل أن تجد آباء وأمهات يعملون موظفين مكتبيين (أي خارج المنزل) ويسكن أمامهم تماماً -الباب أمام الباب- جيران هم آباء وأمهات مقيمون بالمنزل ولا يعملون، أو آباء وأمهات يعملون عن

بعد بالاتصال بشركاتهم إلكترونياً (بالكمبيوتر مثلاً)، أو آباء وأمهات يمارسون أعمالاً منزلية (مثل إنتاج الملابس والتطريز... إلخ).

وتنفق الشركات ملايين الدولارات على الجهود المشكورة من أجل تعزيز التفاهم والتواصل الأفضل بين الأجناس والأعراق المختلفة حينما يتعلق الأمر بالعمل المشترك. ومع زيادة التواصل تظهر صداقات رائعة بين الثقافات المتنوعة في أماكن العمل.

فهل خمنت ما أرمي إليه الآن؟ نعم، هذا صحيح، إن ما نحتاجه من زيادة في التواصل والصداقة يوجد أمامنا تماماً، إنهم جيراننا. ومن النادر اليوم أن يعرف الناس أكثر من عشرين فقط من جيرانهم (وفي مدينة نيويورك، حيث أعيش، ليس من المعتاد أن تجد أحداً يعرف أحداً آخر يعيش بالقرب منه، بمن فيهم الجيران المباشرون!).

ومنذ سنين عدة كنت في رحلة عمل حين نشرت إحدى المجلات مقالة على سبيل المجاملة إلا أنها كانت محرجة لي. وكان موضوع المقالة عن أعمالي المتعلقة بالأحاديث أو الخطب. بل إنهم نشروا رقم هاتفي أيضاً، وبطبيعة الحال، فقد تخيلت أنني ستنهال علي المكالمات الهاتفية من عشرات العملاء المرموقين الذين يشار إليهم بالبنان.

وبعد أن بدأ توزيع المجلة بيوم، لم أطق الانتظار فأسرعت لتسجيل رد هاتفي آلي على المكالمات المتوقعة. ثم أحضرت قلمي ودفتر ملاحظاتي توطئة لكي أكتب أرقام هواتف من سيتصلون بي. وبعدها رن جرس الهاتف مرة، ثم مرتين. ولكن حدث بعد ذلك أن صدر صوت جاف من الكمبيوتر في آلة الرد الخاصة بي يقول: "آسف، هذه الآلة لا تستقبل رسائل... وداعاً!".

هكذا إذن؟ وداعاً! شكراً جزيلاً! هذا كل ما كان سيسمعه عملائي المرموقون... وهذا ما كان يتوقع أن يحدث: وداعاً أيها العملاء!

ولقد استنتجت ما حدث. فأثناء تسجيلي للرد الآلي بالهاتف على مكالمات العملاء لابد أنني ضغطت على زر خطأ مما نتج عنه تسجيل رد خطأ عن طريق الكمبيوتر. ولم يكن جهاز الرد الآلي على مستوى فني راق، كما أنني لم أعرف

طريقة يمكنني بها تصحيح المشكلة عن بعد. ولكن كان من الممكن بضغطة زر واحدة يقوم بها إنسان أن تعود آلة الرد الهاتفي إلى العمل مرة أخرى لتبث الرسالة التي أردت توجيهها إلى عملائي اللامعين المرموقين.

ولكن من كان يمكنني أن أتصل به ليؤدي هذه المهمة البسيطة؟ فأما "فيل" زميل سكني فقد كان خارج المبنى ولا يوجد أحد فيه كان يمكنه مساعدتي في هذا الأمر. وحتى لو استطاع جيراني هذا، فلم أكن لأشعر بالارتياح لأن أطلب منهم هذا الصنيع. وهذا تعقيب حزين على حياة الوحدة والعزلة في مدينة كبيرة مثل نيويورك.

ومنذ ذلك الحين، وأنا أشرح هذه الواقعة في ندواتي، ولشد ما أدهشني أن وجدت كثيراً من المشاركين في تلك الندوات، الذين يعيشون في مجتمعات أصغر وفي مناطق أكثر تحضراً في البلاد، كانوا يعانون نفس المشكلة. وحينما تكون هناك مشكلة، فمن ستتصل به؟!



بمن ستتصل؟

فكّر في هذا الأمر. نفترض أنك تشارك في عشاء عمل في أحد المطاعم على بعد ساعة بالسيارة من بيتك. ثم جاء كبير المضيفين إلى مائدتك ليخبرك بورود مكالمة هاتفية عاجلة لك. ثم اكتشفت أنها من جليسة الأطفال التي في بيتك وهي تتحدث إليك بصوت هستيري، وتخبرك بأن طفلتك التي لا يتجاوز عمرها ثلاث سنوات قد أغلقت باب الحمام على نفسها وأنها انفجرت بالبكاء الشديد وبشكل متواصل... فماذا أنت فاعل؟ وبمن ستتصل؟

والآن، إليك مشكلة أخرى، نفترض أنك نائم نوماً هنيئاً بالليل. ثم جاءتك مكالمة أفزعتك من النوم، وكانت من زوج أختك. وهو يظن أن أختك الحامل توشك أن تضع طفلها، ولكن سيارته معطلة لا تتحرك.

فتقول له: "هدئ أعصابك، سوف أصل إليك حالاً". وبينما تقفز من فراشك لترتدي ملابسك تتذكر فجأة: "أوه، لا... إن سيارتي لازالت في محل إصلاح السيارات!" فبمن ستتصل؟

وماذا أيضاً عن هذه المشكلة؛ هل حدثت لك من قبل؟ لقد حدثت لي بالفعل. نفترض أنك تقود سيارتك في سعادة في الطريق السريع وأنت تدندن مع أنغام الموسيقى. ثم بدأت تستمع إلى نشرة أخبار وكالة أسوشيتد برس. وفيها الأخبار المعتادة، حرب نشبت في مكان ما بالعالم، وأخبار شغب وتمرد في مناطق بعيدة، وأخبار عن كوارث طبيعية مثل الأعاصير والسيول والزلازل في بلاد نائية. وبعدها أخبار سياسية من واشنطون (وهي بعيدة أيضاً!) ثم تأتي الأنباء المحلية. آخر الأنباء: حريق هائل ينشب في منطقة "أوميجود"، وهي التي يقع فيها محل سكنك! فتضغط قدمك على دواسة السرعة حتى آخرها تقريباً، مما

قد يعرضك للخطر، ولكنك تتحرق شوقاً لمعرفة إن كان منزلك لا يزال سليماً أم أنه احترق، فتندفع سريعاً نحو أقرب استراحة وتهرع إلى كشك الهاتف، ولكن... بمن ستتصل حينئذ؟

عشرات من المشكلات تبرز خلال العام، ويكمن حلها في الاتصال بأحد الجيران الطيبين.



ضع إيداعاتك في حساب جارك الطيب

كما يتعين عليك أن تودع المال في حساب بنكي قبل أن تسحب منه شيئاً، فإنه يتعين عليك أيضاً أن تضع شيئاً من الاستثمار العاطفي في حساب جيرانك قبل أن تتمكن من سحب أية خدمات منه.

فكيف ستضع شيئاً ذا قيمة في حساب جارك الطيب؟ يمكن تحقيق ذلك بما لا حصر له من الطرق. انتهز فرصة مقابلتك له في الطريق لتتوقف وتتحدث معه. أقم حفلة صغيرة وادعُ جيرانك إليها. فأولئك الجيران الذين لا يعرفون كل شخص يقيم في منطقتهم السكنية سيكونون ممتنين لك بصفة خاصة. فقد أتحت لهم الفرصة ليقابلوا الجيران الآخرين لاسيما إذا كانوا يشعرون بالحياء من أن يبادروا هم بذلك.

وادعُ كذلك بعض جيرانك للغداء أو العشاء. وإذا كانت هناك برامج تليفزيونية تثير اهتمامك أنت وهم في الوقت نفسه، فادعهم لمشاهدتها معك في بيتك. وإذا كنت تعرف أنهم يحبون ممثلاً أو مخرجاً معيناً وكان لديك جهاز فيديو، فادعهم لمشاهدة أحد الأفلام التي يشترك بها الممثل أو المخرج. والأشخاص الذين يعيشون في وحدة سيقدرون فعلك هذا حقيقةً. فالذين يعيشون مع عائلاتهم، غالباً لا يدركون حين تغيب الشمس ويحل الظلام مدى ما يعانيه الذين يعيشون حياة الوحدة من وحشة الليل الطويل.

تذكر جيرانك حين تكون مسافراً واشترِ لهم هدية صغيرة أو يفضل أن تشتري لأولادهم هدية رقيقة. ويمكنك أيضاً أن ترسل إليهم بطاقة لتهنئتهم في مناسباتهم الشخصية (مثل أعياد ميلادهم). وهل تسكن في حي سكني معظم سكانه من المتزوجين وهناك واحد (أو اثنان) من العزاب أو المطلقين؟ وهل قابلت

أحداً يمكن أن يكون متوافقاً مع الشخص الأعزب أو المطلق؟ فما عليك سوى أن تمنحهما مفاجأة سعيدة، فتحدد موعداً لهما الاثنين. فهذه تعتبر هدية عظيمة!

إذا حدثت عاصفة ثلجية أو غير ذلك من أحداث مؤسفة تتعلق بالطقس، فاتصل بجيرانك لتعرف إن كانت قد أصابتهم أية أضرار. وهكذا تعاملهم كأسرتك وتجعلهم يعرفون أنك موجود من أجلهم. وهو أمر رائع، لاسيما لكبار السن الذين يسعدهم كثيراً أن يجدوا أحد جيرانهم يهتم بأمرهم.

وإذا انتقل أشخاص جدد إلى الحي السكني الذي تقطنه، فادعهم لتناول الشاي معك (وهذا ليس بجديد، ففي عام ١٩٢٢، وضعت "إميلي بوست" تلك القاعدة: يتعين عليك أن تدعو جيرانك الجدد لتناول الشاي معك). ويوماً ما، قد يصير جيرانك أهم أفراد عائلتك، وكل هذا بفضل قربهم منك.



قاعدة رقم ٥٠: الجار الطيب

سوف أضع بعض الإيداعات التالية في حساب جاري الطيب، مرة على الأقل كل شهر.

١. أقيم حفلة.
٢. أتصل بجار وفد حديثاً.
٣. أدعو أحد الجيران إلى الغداء أو العشاء في نهاية الأسبوع.
٤. أدعو أحد الجيران ليشاهد بعض البرامج التي تهمه مثل مباراة رياضية أو حفل توزيع جوائز سينمائية.
٥. أمنح جيراني بعض الهدايا لهم ولأولادهم.
٦. أخطط لمفاجأة سارة، مثل مقابلة لأول مرة بين جارين أعزبين.
٧. أتصل بصفة ودية ببعض جيراني هاتفياً، لاسيما من يعيش منهم في وحدة.





امنح نفسك هدية لا تقدر بثمن!

هو يتساءل قائلاً: "هل بدأت القصة كلها في كامب موهوك. أم هل بدأت حين التقينا في يوم عيد؟ لا...لا... لابد أن البداية كانت حينما جلسنا سوياً في سيارة أبي الفورد القديمة. أياً كانت البداية، فإننا أقسمنا أن نبقى أصدقاء إلى الأبد. فأين هي الآن؟".

وهي تتساءل قائلة: "لقد كان أول شاب يقترب مني ويهمس في أذني قائلاً إنني أحبك. وكنا نرى النجوم في السماء بأنوارها الخافقة كأنها ألعاب نارية. وتعاهدنا على أن نبقى سوياً إلى الأبد. فأين هو الآن؟".

لسبب مما تتداعى ذكريات كتلك إلى مخيلتي كلما قدت سيارتي في مدينة أذهب إليها لأول مرة. ربما لأنني لا أعرف أين يعيش أصدقائي وأحبائي الذين أفتقدهم الآن. وبين الحين والحين يمر بي على الطريق شخص يشبه أحد أصدقائي أو أحد أحبائي الذين كنت أعرفهم منذ زمن طويل وتقطعت بنا الأسباب فأوقف سيارتي لأتحدث إليه.

ثم أذكر نفسي بأن ذلك الشخص أياً كان، الذي يشبه صديقاً لي كنت أعرفه في الماضي البعيد، ليس هو ذلك الصديق، فصديقي الذي مضى بعدما كان بيننا لابد أن شكله تغير بمرور الزمان.

ويقال إنك لو وقفت على ناصية شارعي ٤٢ وبرودواي في مدينة نيويورك، فإنك إن عاجلاً أو آجلاً سوف ترى كل من كنت تعرفهم من قبل. ولقد قضيت وقتاً طويلاً عند هذه الناصية وأنا واقفة في طابور شراء تذاكر المسرح بنصف الثمن. وأحياناً ما كنت أغمغم لنفسي حين أرى متسولاً طويل الشعر يطلب

صدقة فأقول: "إنه متشرد عجوز"! أو أهمس لصديقة لي قائلة: "إن هذه المرأة البارزة في المجتمع التي ترتدي فراء المنك من الواضح أنها أجريت لها عملية شد للوجه".

فهل يمكن أن يكون هذا المتشرد العجوز هو نفس ذلك الشاب الذي همس في أذني بكلمات الحب تحت نجوم السماء؟ وهل يمكن أن تكون هذه المرأة المتأنقة التي تبدو ثقيلة الظل هي نفس الصديقة تلك التي أقسمت أن تبقى صداقتي لها أبد الدهر؟ وإن كثيراً من أولئك الذين كنت فيما مضى أعتبرهم أعز أصدقائي قد شغلتهم الدنيا بمشاغلها، أو أخذتهم دوامة الحياة بعيداً عني وابتلعتهم. بل إن من كنت يوماً ما أأتمنهم على أدق أسراري قد صاروا اليوم غرباء عني.

ومنذ عام أو أكثر قليلاً كنت أتنقل بين مواقع الإنترنت بعد أن قدت سيارتي من لوس أنجلوس جنوباً على طول الطريق الساحلي حتى سان دييجو وأنا في حالة مزرية بسبب عاصفة ممطرة جعلت الرؤية متعذرة. فبدأت أستخدم الكمبيوتر الذي معي في كتابة أسماء أصدقاء قدامى كانت صور وجوههم تتراءى أمام عيني مع حركة مساحات زجاج السيارة. وقد تمكنت بهذا من الاتصال بأكثر من عشرة أشخاص متميزين. ولكن كان ثلاثة منهم يعتبرون حالات فريدة تستوقف النظر.

فلقد وجدت "أيرين"، التي كانت خير صديقة لي في المدرسة. وكانت تريد أن تصبح مغنية هاوية. ولكن اسمها ظهر لي على شاشة الكمبيوتر مكتوباً تحته أنها تعمل في مجال تنمية الموارد المالية لبعض الهيئات، وتقوم بجلب بعض الفرق الموسيقية من لشبونة (بالبرتغال) إلى أمريكا. وكان هناك "ريكي" الذي كان أول صديق لي من الأولاد، بما له من صفحة طويلة في الإنترنت. وكان ريكي يرجو في الماضي أن يحترف تربية خيول البولو. ولكن صفحته على الشاشة لم تذكر خيول البولو وإنما ذكرت أنه يعمل وكيلاً للسيارات الفورد في بلدتنا القديمة التي هي مسقط رأسنا. و"جين"، وهي حقاً من عشاق إنجلترا. وكانت تتمنى أن تصبح سفيرة للولايات المتحدة في إنجلترا. ولقد ظهر اسمها لي على الشاشة ضمن قائمة من الأشخاص الذين تحدثوا في اتحاد المتحدثين بالإنجليزية.

فماذا لو أن أصابعهم هم أيضاً ضغطت على أزرار الكمبيوتر ليطلعوا على صفحة الإنترنت الخاصة بي؟ فهل كان هذا يجعلهم يبتسمون وهم يتذكرون أحلامي المغرقة في الخيال، فيجدون الحقيقة الواقعة اليوم مختلفة تماماً كذلك؟!

ولقد ترددت كثيراً قبل أن أتصل بهم، فكل منهم يعيش في مدينة مختلفة، لذا قررت أن أترك الأمر للقدر. فإذا ساقني عملي إلى مكان يقع على بعد بضع مئات من الأميال عنهم، فسوف أعتبر كأن يد القدر تدفعني نحوهم.

ولقد رأيت ثلاثتهم الآن، ولن أفرط في تلك التجربة الرائعة، ولا بألف دولار. وتذكرت أنا و"ريكي" أيام الحب الخوالي، حين كانت همساتنا تثير خيالنا كأنها أعذب ما سمعنا من ألحان. وأما لقائي مع "جين" فقد أطلق ضحكاتنا حتى سالت دموعنا. وكان لقائي بـ"أيرين" مثيراً للضحك حتى استلقينا على الأرض كمن أصيب بحالة هستيرية. وكنا قد نسينا أن العاطفة لها قوة غلابة وعنفوان كامن في النفس.

والسؤال الآن: هل أريد أن أراهم مرة أخرى؟ وهل هم يريدون أن يروني مرة أخرى؟ لا على الأرجح. ولكن لقائي مع كل منهم كانت له طبيعة خاصة لدرجة أنني أدعوك إلى أن تفعل مثلي مع الالتزام بحدود اللياقة. فمهما عرفت من أصدقاء جدد من خلال استخدامك للقواعد الموجودة في هذا الكتاب، أرجُ أن تثري حياتك بأصدقائك القدامى كذلك.



قاعدة رقم ٥١: ابحث عن صديق قديم

سوف أبحث عن صديق قديم أو أكثر. وسوف أقضي بضع ساعات مع أصدقائي القدامى دون أن أتوقع شيئاً سوى استعادة المشاعر الخاصة التي تقاسمناها يوماً ما (وربما أتذكر كيف ابتعدوا عني وأخذتهم مشاغل الحياة). وأياً كان ما يحدث أو لا يحدث، فإنني أعلم أننا سنتلقى معاً هدية لا تقدر بمال. وسوف يودع بعضنا بعضاً ونحن مفعمون بإحساس جديد غض وعميق بالنفس.





هل وجدت وسائل أعظم لتكون جذاباً للناس كالمغناطيس؟ في هذه الحالة أرسل لي رسالة بالبريد الإلكتروني حتى يمكنني أن أشرك القراء الآخرين بهذه اللمحات (ودعني أعلم ما إذا كان يمكنني أن أكافئك!). وربما تريد فقط أن يضاف اسمك إلى كتاب عناوين البريد الإلكتروني وأن تتلقى المزيد من لمحات "جاذبية القوة المغناطيسية" من حين لآخر. أو اكتشف وقت انعقاد الندوات الخاصة بموضوع "الجاذبية للناس" التي تتم في منطقتك السكنية. وأرسل إلي بالبريد الإلكتروني على عنواني التالي: leil@peoplemagnet.com. كما أرجو أن أسمع صوتك، فاتصل بي!



نبذة عن المؤلفة

"ليل لاوندس" متحدثة نشطة وخبيرة في الاتصالات معروفة دولياً، إذ تقدم برامج في كل مدينة من المدن الكبرى بالولايات المتحدة. كما تدرب عدداً من إداريي الشركات الكبرى بالولايات المتحدة في مجال الاتصال بين الأشخاص، وتعقد ندوات لحساب جماعات السلام بالولايات المتحدة والشركات الكبرى والحكومات الأجنبية. وهي مؤلفة أربعة كتب، بما فيها كتب حققت أكبر المبيعات وهي: How to Talk to Anybody About Anything و How to Make Anyone Fall in Love with You و Talking the Winner's Way. ولقد شاركت "ليل" في مئات من برامج الإذاعة والتليفزيون. ولمزيد من المعلومات عن المؤلفة، زر موقعها التالي على الإنترنت: www.lowndes.com.

How to Be a *People Magnet*



LEIL LOWNDES

بما تتمتع به من خفة ظل وصراحة وحكمة، تساعد لاوندس القراء في التركيز على ما هو مهم لهم وتمنحهم ضحكة خافتة في أثناء ذلك.

مجلة Publishers Weekly.

إن المؤلفة التي أبدعت كتابين حققا أفضل المبيعات وهما بعنوان:
How to Talk to Anybody About Anything
و **How to Make Anyone Fall in Love with You**

تخرج علينا اليوم بهذا الكتاب الجديد عن اجتذاب الأصدقاء والمحبين والاحتفاظ بهم طوال الحياة. ويكشف هذا الكتاب عن وسائل متخصصة وناجحة يمكنك استخدامها لتصبح بمثابة مغناطيس يثير اهتمام الناس ويشجعهم على التعامل معك. وخبيرة الإعلام والاتصال ليل لاوندس تقدم لك أسرار اجتذاب الأصدقاء في حياتك الشخصية بالإضافة إلى تقوية اتصالاتك وعلاقاتك في مجال العمل.

وحتى لو كنت خجولاً أو منعزلاً، يمكنك الإفادة بنصائح لاوندس لتحقق ما يلي:

- تجعل الغرباء يميلون إليك في الحال.
- تتخلص من ذلك العامل الثلاثي القاتل الذي يتكون من الخوف وعدم الثقة والشك.
- تجعل كل من حولك يشعر بأن له أهمية خاصة لديك.
- تعرف متى تبتسم، ومتى لا تبتسم، وتعرف لماذا ما يناسب شخصاً ما لا يناسب الآخرين.
- تسيطر على لسانك وتعرف ما يجب قوله، وما لا يجب، بحسب من تحادثه.
- تتجنب أكبر خطأين حينما تقابل شخصاً ما لأول مرة.

وبما يتضمنه هذا الكتاب من لمحات وطرائف وأفكار عن التعامل مع أي شخص تقريباً، واجتذابه والتواصل معه، فإنه سيعرض لك بالضبط ما تحتاجه لكي تضيف بنجاح أصدقاء ومحبين جدداً إلى حياتك.

ليل لاوندس استشارية ومحاضرة مشهورة عالمياً في مجال الاتصال، حظيت أعمالها بإطراء من صحيفتي نيويورك تايمز وشيكاجو تريبيون ومجلة تايم وهي مؤلفة لخمسة كتب ومنها كتب حققت أفضل مبيعات، مثل **How to Talk to Anybody About Anything** و**How to make Anyone Fall in Love with You** و **Talking the Winner's Way** بالإضافة إلى سلسلة شرائط الكاسيت المسموعة الشهيرة **Conversation Confidence**.

6 281072 036638
282203510